

中小企業政策審議会
金融ワーキンググループ
第6回議事録

中小企業政策審議会第金融ワーキンググループ（第6回）
議事次第

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

1. 開 会

2. 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】

3. 事務連絡

4. 閉 会

○小林金融課長 それでは、委員の先生方、お集まりいただいたようですので、始めたいと思います。

中小企業政策審議会金融ワーキンググループ第6回ということでございます。

本日は、会の定足数は満たしているということでございますので、これから議事を行っていきたいと思います。

まず、お手元に、資料の確認をしたいと思いますけれども、資料1から資料4まで、資料をお手元に配付しております。もし過不足があるようでしたら、お手を挙げて、スタッフにまでお願いします。

それから、お手元に、本件の資料とは別ですけれども、今ちょうど熊本の震災の関係で、私ども中小企業庁としても最大限の努力をしたいということでやっておりますけれども、今の、現状の施策ということで、中小企業向けガイドブックというのを、こういうのも配りながらやっておりますので、これはご紹介ということでございます。

この審議中も、やや不測の事態あった場合には、少しばたばたするかもしれませんが、ご容赦ください。

それでは、審議に先立ちまして、事業環境部長の木村から一言ご挨拶をさせていただきたいと思います。

○木村事業環境部長 おはようございます。事業環境部長の木村でございます。

この会、昨年のおたしか12月に中間整理ということでおまとめいただいて、4カ月ぐらいたってございまして、久しぶりの開催ということになるかと思っております。

中間整理では、ライフステージに応じた信用保証のあり方、中小企業のライフステージを見ながら、そのあり方というのを考えていこうじゃないかというようなことをご提言いただいて、それに基づいてさまざま、事務局でも勉強させていただきました。

その成果物をきょう、まだこれからさらに精緻なものにしていく必要はあるのかもしれませんが、お出しをして、ご議論いただきたいというふうに思っております。一言で確かにライフステージということをお申しまして、そう簡単ではないというご指摘も先回、12月のときにいただいておまして、創業ですとか成長、それから、あるいは再生でございまして、承継、さまざまな断面で多分必要になってくる資金というのは異なってくるというふうにも思っておりますので、そういったところを、まずどういうふうな資金需要があって、それをどういうふうにご満足して、あるいは、どういうところが足りなくて、それに信用保証・信用補完の制度がどういうふうにご寄与しているのか、あるいはご寄与すべきなのかということをご議論いただければというふうに思っております。

もちろん信用保証の制度、信用補完の制度自身はさまざまでございます。ツールの1つでございまして、創業でございまして、あるいは再生、承継といった、それぞれの局面そのものに、さまざまな支援策が総合的に使われないといけないということはそのとおりだと思います。したがって、信用保証の制度だけで何もかも解決ということにはもちろんな

らないというふうに思っておりますので、そこは中小企業庁として、それぞれの場面に応じた政策の体系というのは整えていかなきゃいけないなというふうには思っておりますけれども、やはりその中で信用保証の果たす役割というのは非常に大きいものがあると思っております。したがって、そういう信用保証について、できる検討をこの場でしっかりやっていただくということは非常に意味のあることだろうというふうに思っております。

それから、これ、審議会発足して以来ずっと申し上げておりましたけれども、慎重に、丁寧に、いろんな意見を聞きながら進めていくのだということでございます。それは全く私どもとしても、気持ち、もちろん変わっておりませんので、今後もさまざまな関係者の皆様のご意見を丁寧に伺いしながら進めていきたいというふうに思っております。

ただ、もちろんあくまでもその視点といいますのは、やはり中小企業の、要するに制度をご利用される方のニーズといいますか、ただ、ニーズが目の前にあるというだけではなくて、それが本当に中小企業の方の体力をしっかりつけること、あるいは成長に寄与することという、そういう持続的な観点、中長期的な観点というのが必要だろうというふうには思っておりますので、そういう点から見て、今の信用補完の制度の枠組みというのが万全なものかどうか、より進化していく余地はないのかという視点からも、ぜひご議論いただければというふうに思っております。

先ほど、金融課長からも言及ございましたけれども、熊本の震災の関係、非常に痛ましい事態でございますけれども、これについても、やはり信用保証が、まず真っ先に資金繰り支援ということでは期待もされて、実際、威力も発揮するものということで、まさに出番の1つであろうというふうにも思っております。配付しておりますガイドブックにも載っているわけございまして、こういったところで、本当にかげがえのない制度でございますので、これをしっかり位置づけて、よりよいものにしていくべく、引き続き先生方のご知見を賜ればというふうに思っておりますので、ぜひよろしくごお願い申し上げます。

ありがとうございます。

○小林金融課長 それでは、以降の議事について、村本座長にお願いしたいと思います。

○村本座長 村本でございます。

前回は12月でございましたので、やや時間があきましたが、中間取りまとめについて、いろいろな意見を伺おうということで、その後、いろいろなヒアリングを内々でさせていただき、あるいは、現場の実際の保証協会、あるいは地方の銀行等にも訪問する等のことをやりまして、いかなる議論が不足しているか、あるいは、今後の方向はどのようなことかというようなことで、内々、議論を進めてきたというのがこの間の経緯でございます。

あまつさえということになるのですけれども、担当されておられました菊川さんが突然、経済担当大臣がかわられるということで、秘書官にリクルートされてしまいまして、小林さんが急遽駆けつけてくださったという事態もございまして、それに加えてということになるわけですが、熊本での震災というようなこともございまして、事務局はてんやわんやという状態だったということは想像するにたかたかたないわけですが、そういう

ような状況でございました。

それを踏まえまして、一応、事務局で今後の議論をするためのたたき台のようなものも考えていただきましたので、きょうはそういうものをご披露いただいて、議論を進めてまいろうということでございます。

たまたまということになるのですけれども、昨年の後半から、実は金融庁のほうでも1,000社ヒアリングということで、地域の企業に対するヒアリングをかなり細かくされておられて、その中でも我々が検討しているようなテーマについての質問項目等もあるように聞いておりますので、きょうはその点も含めてご披露いただいて、議論を進めてまいりたいと思っております。

基本的には、木村部長も言われましたように、企業のライフステージということから議論を進めようということなのですけれども、我々のスタンスは、基本的には、中小企業者がいかに健全に進化していくかということについての信用補完制度ということになりますので、その辺の視点も忘れずということでございますが、そういうことで今後とも、また再開したこの議論を展開する上で、よろしく願い申し上げたいと思っておるわけでございます。

それでは、議事次第に従いまして進めてまいります。

最初に、企業ヒアリングということで、先ほど申しましたように、金融庁が昨年来展開しております仕事がございますので、それについてのご説明をお願いしたいと思います。

金融庁の日下室長からお願いします。

○日下地域金融企画室長 金融庁の日下でございます。本日はよろしくお願いいたします。

金融庁では、ご存じのとおり、金融機関に対して、担保・保証に依存しない事業性に基づく融資というものを強く進めてまいっております。この担保・保証というのは当然信用保証も含まれるのですけれども、そういったものに過度に依存しない金融機関の金融仲介の姿を追い求めておまして、先ほどご指摘ありましたように、昨年からは、今年度の金融行政方針に基づきまして、金融仲介の改善に向けた検討会議というのを立ち上げまして、その場で1,000社ヒアリングの中間報告をいたしました。その模様を申し上げたいと思います。

この1,000社ヒアリングというのは、従来、金融庁は金融機関との対話はやってきたのですけれども、金融機関の向こう側におられる企業さんとの直接の対話というのは今までやってこなかったわけですし、それは、中小企業庁さんを中心に企業の実態というのは見てこられたのですけれども、金融庁というのは、そこは必ずしもやっていなかったのですけれども、今回はそこをあえて、金融機関の金融仲介のあり方というのを浮き彫りにするためにやってまいりました。企業の中には金融機関に知られるのが嫌だということがあったのですけれども、そこはきちんと守秘義務でございますから、金融機関には全くこの結果については、個社の結果については開示しませんということをお約束して本音を語っていただいた、こういう資料でございます。

それでは、資料をおめくりいただきまして、2月現在では751社のヒアリングを終えております。基本的には中小企業、中規模、中小を中心といたしまして、業種も満遍なく行っております。債務者区分、これは金融機関が付けておる債務者区分とはぼニアなのですが、帝国データさんをお願いして、その分布を出していただきまして、基本的には、債務者区分の偏りもないという形にしております。メインバンクは、今回、地域の企業さんをお訪ねした関係で、地域金融機関の大半がメインバンクというふうな状況になっております。

おめくりいただきまして、今回のヒアリングの1つの項目が、メインバンクをどのように選択していますかという問いをいたしました。この結果として、実は金融機関とのヒアリングでは、金融機関は、企業は実は金利なのだ、だから金利ダンピングが起きるのだという話が多かったのですが、実は必ずしも企業はそうではなくて、金利の、融資の金利が安いからメインバンクを選んでいるという回答よりも、自分たちの事業に対する理解を求めているというのが3倍ございました。これはまさに今回の企業の本音ということが聞けたのではないかとこのように思っております。

おめくりいただきまして、ただ、これを債務者区分ごとに見てまいりますと、少し景色が変わってまいりまして、右肩にグラフなるものを描いておるのですが、実はメインバンクの選択理由の中で、融資のスタンスとか、長年の付き合いで信頼しているといったような、事業に対する理解とはちょっと違った、そういう親密性・緊密性というものを評価する度合いが、債務者区分が下位になるほど比較的高まっている。グラフの棒でも見てとれると思うのですが、5番というのは事業に対する理解なのですが、それがだんだんと要注意先になってまいりますと低くなって、それ以外の融資スタンスだとか長年の付き合いというのがふえてくる。これはまさに、そういった企業は理解を求めているのですが、そうはいっても融資をしてもらわないと困るので、融資をしてくれる金融機関というものをメインバンクとして選んでいる、そういうことになろうかと思えます。

おめくりいただきまして、そういったメインバンクとの関係ですが、メインバンクに悩み、企業が日ごろの悩みについて相談していますかということについては、7割が相談しているのですが、逆に、全く相談したことがないというのは3割ということです。この「全く」という言葉は結構重い言葉でして、面と向かって金融庁の人とヒアリング、財務局ですが、ヒアリングしたときに、全く相談していませんという回答は、ある意味、本当に全く没交渉になっているということが言えるのではないかと考えていまして、その理由なのですが、それは、その右側に書いておりますように、一番多いのがアドバイスや情報に期待できないというやや厳しいことで、3割ぐらいの企業はそういうふうにご回答しておることになります。

おめくりいただきまして、ちょっとここは問題がまた多いのですが、全く相談していない先というのは、正常先上位……正常先上位というのは、いわゆる企業に財務的な

問題がないという状態でございますので、それがあるのは当然だと思っておりますけれども、要注意先になったときに、日常的に相談しているというのは増えるのですけれども、あわせ、全く相談したことの無いものが増えてしまうということがございます。これはまさに、本来は相談したいのにもかかわらず相談できていないということが見てとれるのではないかと思います。四角の中に、その企業がどういう答えたかということを書いてあるのですけれども、例えば「決算の棚卸しが合わないことを正直に言ったら、粉飾を疑われた。それ以来、金融機関には正直に話さないことにしている」など、金融機関の態度によって、要注意先というのは相談することそのものを諦めているのではないかというふうな感じがいたします。

次におめぐりいただきまして、その企業は運転資金、運転資金というのは日々の商売のために不可欠なお金で、設備とは違いまして、金繰りを回していくためのお金なのですけれども、その運転資金の借入形態は、実は証書貸付というのが一番多かったということです。証書貸付というのは、実は期間の長い金銭消費貸借契約証書を結びまして、ある程度の期間をとって、月々少しずつ返していくというタイプの借り入れなのですけれども、そういうのが一番多かったです。

その理由ですけれども、下に書いておりますように、「信用保証協会（又は金融機関）の条件だから」ということで、ここに保証協会が出てくるわけですけれども、信用保証協会の保証・融資というのは、基本的には、いわゆる制度的なものが結構ありますので、そういったものを活用されて、その条件だったから運転資金を長期で借りているというのが多かったということが1つの傾向としてあります。

おめぐりいただきまして、それが、債務者区分が下位になるほど証書貸付の割合がふえていった。運転資金というのは、例えば仕入れだとかということは比較的短期で回収できるのではけれども、それは当座貸越とか手形貸付なんかで対応できるんですけれども、正常先上位についてはそういう傾向が見てとれるんですけれども、残念ながら、正常先下位、要注意先に従って証書貸付というのがふえてくる。

これがどういうことかと言いますと、また次のページなのですけれども、ここで信用保証協会の問いが出てくるのですけれども、信用保証協会を利用している企業は、実は7割が金融機関から勧められたから利用しているというふうに回答いただいております。したがって、先ほどの流れからいきますと、要注意先なんかは銀行に融資を申し込んだところ、金融機関が保証協会を利用してみたらどうですかというふうに、そういうふうに勧めて、その結果として信用保証協会の保証を得て、それで比較的長い運転資金を借りているという、そういう流れが見てとれるのではなからうかと思えます。

一方で、残念な結果なのですけれども、下側のほうに、751社のうち、この問いをしたのは414社ですけれども、414社の中から、信用保証協会の保証を得られなかったことで金融機関から融資を断られたという会社が30社ございました。これは要するに、銀行は本来、保証協会があろうがなからうと、みずからの判断で融資をするべきものですけれども、残

念ながら、このケースでは、まさに保証協会に行ってくださいと言って、保証協会が残念ながら今回お断りしますということになった瞬間に、金融機関も、私もだめです、要するに、私もプロパーでは出しませんというふうに言ったというケースでございまして、これは、414社のうち30社というのは結構多い数字だなというふうな感じがいたしております。

おめくりいただきまして、そのことは、債務者区分が下位ほど信用保証協会の利用が増加。これはある意味当然でございすけれども、正常先上位の企業というのは、そもそも信用保証協会を利用しておりません。正常先下位、要注意先になってまいりますと、金融機関に勧められたから利用しているというのが増えまして、そういった企業が借り入れの申し込みを言った場合については、金融機関は積極的に信用保証協会の利用を勧誘しているということでございます。

次のページ、またおめくりいただきまして、企業が提供してほしい情報と金融機関から提供を受けている情報というのを、これは加えました。これはまさに、金融機関がお客様のニーズに合った情報を提供しているかという観点で質問したものでございます。

この上の青い棒が提供を受けている、企業が提供を受けている、赤い棒は、実は提供してほしいというところで、ここのギャップがあると企業のニーズが満たされていないということになります。3番、4番、自分たちの業界動向、あるいは、その企業の取引先の業界動向というのを知りたいがっております。ところが、残念ながら、それに対する青い棒は短くて、金融機関はこういったところについては情報が提供できていないということになります。一方で、金融機関が積極的に情報提供しているものは1番、2番、10番でございまして、経済・金融・国際情勢といったマクロ情勢、地域情勢というのは例えば県の情勢だとかそういったもの、10番は金融商品に関する情報ですと、これは自分たちが売りたい商品のプロダクト情報といったことが情報の中心となっております、ここは企業との間でギャップがあります。

それで、次のページですけれども、そのギャップは、先ほどの債務者区分が下位で、かつ、分割弁済の証書貸付などを利用しているものを抜き出しました。その中から、全体の中から抜き出しました。そうすると、残念ながら、このギャップはさらに拡大するという傾向になっております。3番、4番、5番、6番、7番、このあたりが企業の欲しい情報。ですから、債務者区分が下位ですので、課題が山積した企業だと思われれます。そういった課題が山積した企業ですけれども、そういった企業が情報が欲しいというふうに切実に思っているのですけれども、残念ながら、この金融機関の棒はむしろ短くなっているということが見てとれます。これはどういうことかと言いますと、証書貸付で長い期間で月々返済するというタイプでお金を貸していますので、特に訪問する理由がないのですね。月々企業に行かなくても、お金はちゃんと口座振替で返ってくるわけですから、行かなくてもいい。したがって、こういうふうな運転資金を借りちゃった企業は、ある意味、金融機関と疎遠になっているのではないかということが、これで見えてとれるのではないかとこのように思っております。

最後、12ページですけれども、ガイドラインについて。これは経営者保証のガイドラインですけれども、そういったものについて説明がありましたかと聞いておりますけれども、説明があったという企業も増えてきているのですけれども、なかった、知らないというところも同数程度ございまして、これはまだまだ浸透が必要だろうというふうに思っております。

それ以下、具体的な金融機関の声はこの後のページにつけてございまして、厳しい声、評価する声、それぞれありますけれども、企業の声がここに反映されているものというふうに思っております。

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。

ご質問等あると思いますけれども、もう1つ、中小企業庁からのレポートも伺ってから、あわせてということにいたしたいと思います。

では、よろしく申し上げます。

○小林金融課長 それでは、資料4をお開きいただきまして、こちらでご説明いたします。

開きまして、2ページであります。企業のライフステージに応じてということですが、下のグラフで少し模式化をさせていただいてございまして、縦軸はある種の成長の具合です。横軸は時間軸ということでいきますと、最初、企業が創業したときは小さくて、それがだんだん業績を上げて成長していった、これが2つ目の局面です。④の「危機」と書いてありますが、これはまさにリーマンショックであり震災だったりし、こういうときは落ち込み、その後、成長していく企業はいいのですけれども、必ずしもそうでもなくて、低迷をしたり再生局面になる。その再生のやり方というのも局面に応じて、多少のもので経営改善、直るものもあれば、最後、法的再生までいってしまうものもある。こういうことが1つの軸だと思います。

それから、もう一方、③「持続的発展」というふうにあるように、そんなにそもそも成長というものを志向しているわけではないけれども、持続的に、定常的にやっているような町の商店みたいな方、こういったパターンもあると思っております、こういうものをよく場合分けしながら、実態がどうなっているかというのを、この資料の中では見ていきたいと思っております。

おめくりいただきまして、3ページ目ですが、これは、今申し上げました、割と成長していくようなパターンの企業で、これは1つの例として、これは電気系の部品のような会社の例でございまして、載っております。

それから、4ページでございまして。こちらは、まさに町の酒屋さんのイメージでありまして、繁忙期あったり、ご主人がちょっと体調を崩したりすると調子悪くなったりしますが、基本的には大体同じような感じで営まれているというようなイメージでございまして。

それで、次の5ページでございまして、ここから5つぐらいのステージに分けて、議論したい材料を提供させていただきたいと思っております。

資料の組み方としては、まず、どういう資金、創業期はどういう資金の特徴なのかというのが（１）、そういう中で資金供給上のリスクというのが何なのか（２）、その中で信用保証制度というのはどういうふうな意味があって、どういう機能すべきなのかという論点、３つで書いてございます。

創業期でございますので、（１）の資金の特徴としては、これはイニシャルコストで、最初のスタートアップで少し物入りであるということと、それから当然、手持ち資金、自己資金が少ないので余裕がない。当たり前でございますが、そういうことでございまして、（２）のリスクとしては、そもそも財務諸表がまず１年目はできていないというところから始まり、基礎的な情報がなく、経営者の経営能力というのなかなかわからないということでございます。（３）、信用保証としては、そういう中において、金融機関さんのほうでリスク判定がそもそもなかなかできないという中で、でも、多少の資金がないと始めることができないという中で、それをいかに補完してあげられるかということだと思います。

下の表２つでございますけれども、上は、いわゆる事故率、代位弁済率ということでございますが、始まって１年目から、いわゆる「死の谷」というところの５年目くらいまで、やはりデータ上、事故率というのは高目でございます。

それから、下でございますが、こちらは、業歴が長い、どのくらい企業が古い企業かということによって事故率はどうかということでございますが、やはり——すみません、違いました。下は、プロパー融資等の状況ということでございます。失礼いたしました。これは、企業の長さ、創業からの長さに応じてどのくらい、保証ではない、保証なしの、普通の民間金融機関からの金員は入っているかという率でございますが、これは、創業間もないころは少なく、やっぱり成長に従ってふえていくというものが数字で見とれるということでございます。

おめぐりいたして６ページ目から、この資料の中では少し、実態はどうなっているかというのは意外と複雑で、いろんなパターンがあるものですから、実際にある例、私ども知っている例を少し模式化しまして載せていって、イメージを湧いていただいた上でご議論していただきたいと思っておりますが、左側は動物病院を開業する、まさに初めて開業するというケースでございまして、テナントの設備であるとか、売り上げが少ないんで運転資金をちょっと積まなきゃいかんという中で、やはり最初のデータがないものですから、なかなか金融機関さんが普通には融資ができないということで、これは多分、日本公庫の国民部門であるとか、それから保証をつけた上でということ、その創業資金を得ているというものでございます。

右側は、これ、政策金融機関、ないですけれども、同じような状態で保証付きの融資を出していて、イメージとしては、これは左から右に時間軸で、三角形になっているのは、だんだん残高が減っていったようなイメージでございます。

次の７ページでありますけれども、これも同じように、特に２店舗目をつくるときに、

最初は保証つきで始めて、プロパー債権も入ってきたのだけど、少しまた物入りになってきたときには、金融機関の与信の枠等々の関係で、保証つきでもう一回借りているというようなパターンでございまして、右側は、さらに保証つきから始めてプロパーにだんだん入っていきながら、これ、成長局面まで含めて書いてはございますが、その次はベンチャーキャピタルみたいなところも入ってきたという、成長していくところなるというところまで書いてございます。

次、8ページ目でございますが、今度は2つ目のステージとして、伸びていく成長の局面ということに焦点を当てています。

ここも3つに分けて分析をしておりますが、時間の関係から、簡単に申し上げますと、先ほど申し上げましたように、この段階では、いわゆるプロパー融資の徐々に増加してくる時期でございます。リスクというのも多様化してくるところでございます。信用保証の意義としては、できるだけプロパー保証との協調というのをどうしていくかという中で、長いリスクをどうとっていくのか、それから量的な補完、こういったところの局面というのが出てくるということかと思っております。

下の図のほうは、先ほど創業のときに申したことの逆でございまして、事故率は業績が高くなっていけば少なくなりますし、プロパー融資というのはだんだんふえていくということが数字でも見てとれるということでございます。

9ページ、その例ということでございまして、こちらは、これもいろんなパターンがあるのですけれども、左側はカフェレストランさんが少し店舗展開を、多店舗化するということで、メインバンクだけでは枠が足りないということで、もう1つ、準メインみたいなものをつくらうかということで金融機関にご相談をしたときに、そこは初めての融資先であるので、担保も既にメインの方がかなり持っていられたということで、そこは保証をもう一回使って入れていくというような重層的な感じで、いろんな融資が走るということでございます。

9ページ目のほうは、こちら新しい設備をつくっていくということで、それは特に長期のものであるという観点から、ここは、それまではプロパー融資で基本的に賄っていたところ、プロパー融資、それから保証のついた融資、こういったものを協調立てしながら、これ、緑の線が入ったやつでございまして、やって新型ラインの導入資金を得ている、こういう例でございます。

10ページ目は農業の例、11ページは同じように第二工場をつくるときの長期の設備資金のお話ということで、10ページの右側のほうは、特にプロパー資金で割と短期目の資金を手当てし、長期の設備資金を保証つきでやっている、こういうような分担をしております。

それから、11ページにまいりまして、今度は持続的発展という比較的小さ目の企業のイメージで、先ほど、最初のグラフ、図であった2つ目の道のお話として書いてございますが、こういった持続的発展の企業さんは、やっぱり小さいものですから、もうリスク、何かあるとすぐ経営が大変だということでございまして、特に受注と受注の間でむらがあっ

たり、季節間の変動があったり、それから、経営者お一人の体調1つとっても、ちょっと崩されれば大変だということでございまして、そういった中で運転資金がそれなりに、給与を含めて必要なので、常時一定の借入を運転資金として借りている場合が多いというふうに認識をしております。

金融機関さんにしても、借入規模は小さいものですから、正直、なかなかコストをどこまでかけてやるのかという点では、お手間、手が回り切らないところというのは、実態ベースはあるということでございます。ということで、こういった状況の小規模企業の信用リスクというのを、保証というものでカバーをしていく必要があるだろうということでございます。

グラフは先ほどと同じです。割愛いたしまして、12ページでございまして、そういった持続的発展の企業の例といたしまして、左側のほうは、これは小さな建設会社、リフォームなんかをしている会社でございまして、日々の資金繰りは、余り資金繰りに追われないう、割と長目の保証つき債権で手当てをしながら、その残高が減って半分ぐらいになると、また、いわゆる折り返しということで、もとの残高を戻して、それを繰り返しやりながら、少し急遽の資金が必要になるとプロパーで入れられているような、こういうパターンでございまして、いろいろこれもございまして、右側のほうは、これも商店街の中で少し惣菜販売なんかをやっているところでございまして、保証つきの債権で運転資金をキープしながら、新しい設備投資をするときには協調融資を入れて工面しているということでございます。

次のページ、13ページでございまして、これは商店街の中で街灯をリニューアルするというような、割と返済原資が明確なものがあつたので、そこはプロパーをあえて使い、保証協会の枠というのは今後来るであろう設備投資のためにちょっと温存しておくようなパターンでございまして。

それから最後、13ページの右側のところは、ふだんは無借金経営だけれども、何かちょっと物入りなときにお金を借りたい。ただし、一見さんなので金融機関さんもなかなか貸しにくいという状況において、保証を使われるというようなケースでございまして。

次、14ページでございまして、14ページは、いわゆる危機時ということのパターンでございまして、リーマンショックのような経済危機、それから東日本大震災、それから今般の熊本のような自然災害、こういったものを含むものでございましてけれども、こういった危機時においては、なかなかその先が見通せない。特に金融機関さんも見通せない中で、融資全体、先全体の状況がどう悪化していくのか、リスク分散、どうできるのかという中で、なかなか中小企業のほうに一つ一つ、特に新しい融資に対して、出していくというのは難し目の状況においてどうするかということでございます。

特に自然災害の場合ですと、まさに熊本で今起こっていることでいえば、とにかく危機の状況が去るまで、資金繰り、キャッシュフローをまずつなぐ。それから、倒壊した設備、やはり機械、この復旧シヨウヘンを急遽借り入れる。こういった状況でございましてけれど

も、こういったときにおいては、まず、危機が去れば、それは通常モードにできるだけ早く戻すということではありますが、危機のときにはできるだけ迅速に、ちゅうちょすることなく資金を供給できるように、信用保証が下支えをするということだと認識しております。

15ページ、その例を幾つか書いてございますけれども、左側はリーマンショックのときの例でございまして、景気の見通しが見つからない中で、通貨融資はなかなか難しいと金融機関さんにご判断されたところ、保証付きの融資と政策金融を使って運転資金をつないで回復ができたというケースでございます。

15ページのほうは、これもなかなか追加のご融資、金融機関さんが難しいようなリーマンショックのときに、地元の別の金融機関さんが、もうちょっと耐えればこれは大丈夫かなということで、保証協会と一緒に協調して入れて、逆に、そのご縁で、その会社がそのうちメインバンクに少し変わられたというようなケースだそうでございます。

16ページは東日本大震災のときの例でございしますが、そもそも生産活動が休止してしまい、大幅に資金が不足していた。金融機関は、そういう状況の中で追加リスクをやっぱり負えないものですから、保証付きの融資なんかは活用しながら、これはややリスクを、長方形になっていますが、リスクをうまくやりながら、その間に回復し、ちょっとそこまで書き切れていませんが、復旧を果たしたという例でございします。

16ページはもう少し応用で、これも東日本大震災の例ですが、ホテルが営業を休止されて、なかなか再生という局面にまで至ったものですから、産業復興相談センターというのは福島なり被災県に置いておりますけれども、ここが仲介をして、買い取りのファンドのほうで一時期、10年ぐらいの資本性劣後ローンに入れて、それで固定をして、軽くしておいて、その状況で保証とプロパー協調で新しい資金を、復旧資金を入れて、それで回復をしつつある。回復すれば、この資本性劣後ローンのところをもとの銀行に買い戻していただくような、こういったような格好の再生手法でございします。

次、17ページでございしますが、今、先取りしてしまいましたけれども、結論から言うと、ここがきょうの少し議論の1つの焦点かとも思っておりますけれども、順調に成長していくときはいいとして、なかなか企業は、低迷なりするときに必ず来るだろうということでございまして、そういうときに事業の再生の可能性はあるということであれば、通常であれば金融機関さんの借入金をリスクによって、することによって、まずは資金の流出を防ぎながら、どういうコストカットをしたり、コア・コンピタン、コアのところにも事業を集中したり、いろんなことをしながら経営改善をする。それがなかなか難しければ、もう少し、今少しご紹介したようなことも含めて、抜本的な再生を考えていくという段階になりますけれども、特に（3）信用保証の役割のところを書いてございますけれども、いろいろお話を聞いておりますと、やはりメインバンクと俗に言われる金融機関さんにおいて、初期の調子悪くなっている症状を的確に把握されて、早く経営改善の手を打たれるということが重要なんじゃないかという声がなかなか多いところだと思いました。

他方で、なかなかどこまでコストをかけて手間をかけられるかと先ほど申しましたが、

そういう局面で考えれば、モニタリングとか支援姿勢が若干不十分ということになっている場合には、この初期症状に気づくのがちょっと遅くて、なかなか再生できないというケースも散見されるところでございます。

こういったことを考えますと、事業者を最後まで支えるという形で姿勢を見せられているメインバンクさんの対応というのであれば、これ、保証協会は適切にリスクシェアをしながら、経営改善のお手伝いをしながら、どうやっていくの、関係者で立て直していくのかということでございますので、こうした金融機関さんのプロパー融資の仕方を含めた姿勢というのは非常に重要になってくるのではないかとということでございます。

今申し上げたのはやや予防的な観点だと思えますけれども、今々の話は一番下に書いてございますけれども、リーマンショック後から、やはり残念ながらリスクを繰り返して、少し身動きがとれなくなっているような企業さんというのが通常ベースより多いというのは今実態だと思っております、そういった予防とあわせて、今お困りになられている状況をどう解き放っていくのか。どう再生され、再生がどうしても無理ということであれば、どう円満にフェードアウトしていくのかということもあわせて考えていく必要があるということでございます。

18ページ、例になりますけれども、左側のほうは、技術力を結構持っている企業ということでございましたが、少し調子が悪くなって資金がショートしかけ、コストカットをしたり、そういった経営改善を実施すれば将来性がいけるだろうということで、プロパーと保証つきの協調融資というのをを入れて経営改善して、もとに戻り、今やグローバルニッチトップというような会社になっているという例。きれいなケースでございます。

それから、右側であります、こちらは自動車部品のメーカーで、震災後のメーカーの状況で、設備投資実施したのですが、なかなか全体の調子がよくなって、そういう中で、メイン行の呼びかけで一回協調しようとしたのですが、これが不調に終わった中で、これは保証協会さんが少し呼びかけをして、経営サポート会議とか、そういうものを作って経営改善計画を進めて、全体に持ち直したというようなケースでございます。

それから、19ページの左側でございますが、これは望ましくない例ということではあるんですが、保証協会つきの債権と政策金融のものしか債権としてないような状態でございます、この例は、震災の緊急保証ですか。リーマンショックの後のケースで、プロパーがなくなってしまっていて、なかなかどこがメインの銀行かわからないような状況になっているものですから、まさに経営改善、再生というものの主たるお手伝いをするような方がなかなかいっしょにしゃらない中で、少し先行きが見えず、不透明なままになってしまっているという状況でございます。

19ページ目は、これとは逆に、かなり劇的に再生を成功されたような例をあえて載せておりました、これはバイクのディーラーさんですけども、いろんな銀行からお金をお借りされていて、担保とか保証協会の枠はもう全部いっぱいという中で、借りかえを繰り返していて調子は余りよくないという中で、ちょっと手詰まりの状況にあったんですが、こ

これは、メイン・準メインでもない銀行さんがちょっとあらわれて、そこが保証つき債権の肩がわりを、バイクを動産担保としてやられて、保証の枠をあけて、その枠を使って設備投資、新しいのをして、お店をリニューアルし、それによって無事回復で、今やトップ級、こういうような例でありまして、全部が全部こういうものがあるかどうかというとなかなか難しいですけれども、なかなかうまくいっている例ということでございます。

それから最後、すみません、時間として、20ページでございますけれども、参考に2枚載せております。20ページは、代位弁済の状況というのを、信用リスクが高い、債権が信用リスクが高いか低い、それから、金額が大きい小さいかというので、いわゆる事故率というのを示しております、この赤いところが高いわけでございますが、信用リスクが高い、高くして保証金額が高い、大きいほど赤い、つまり事故率が高くて、小さい債権もしくは安全な債権というのはやっぱり事故率は低いということでございますので、こういったところも見ながら対応していくということだと思います。

それから、最後のページでございますが、これはいわゆる、ある保証がついている債権をお持ちの企業さんにプロパー融資がどのくらい入っているのだろうというのを、この4月から少しデータを取りまして、示したものでございます。

左側を見ていただきますと、これ、従業員別になってございますが、例えば左側の0～5人の企業さんの中で、保証つき債権を持たれている企業が100あったとして、この色刷りが何個か、何段か載っている35%ぐらいの企業さんは保証つき債権だけではなくてプロパー融資も入っているという、件数でございます。その上の青のストライプ、42%というのは、いわゆる責任共有している、8割保証というのだけが入っているというもので、白いところは100%保証だけが入っているというケース、創業期であるとか小規模企業ということでございます。これが、従業員規模が上がっていくと、プロパーの入っている件数も上がってくるということでございまして、今、リーマンショック時というわけではないので、プロパー融資というのは保証つきとともにやはりそれなりに入っていて、それが規模によって上がってくるというのを見てとれると思います。

右側は、同じようなことを業歴に応じてやっていて、業歴が上がるほどプロパーが入っている率が高まっていくということが見てとれるということでございます。

上の四角にも書いてございますが、このプロパー融資と保証つき融資の協調について、保証協会さん、全国でございますけれども、一部の現場において、これを特に考えながらやられているところがあり、その実際のやり方としては、実質的に様子を見ながら協調しているケースもあれば、セットメニューみたいなものをつくって協調されているケース、いろいろあるということでございまして、これは、るる例をご紹介してまいりましたが、それを総括する形で、参考としておつけさせていただきました。

長くなりました。以上でございます。

○村本座長 ありがとうございます。

この3カ月ばかりの間にいろいろ議論してきたその1つは、企業ステージごとで保証の

割合というのは異なってもいいのではないかというような、最初の問題意識もあったのですけれども、よく考えてみると、実際の企業さんは、保証つきとあわせてプロパー融資というのを受けているケースもあるし、あるいは、プロパーだけだったものが、あるときから保証が入ってくるケースもあるし、さまざまなケースがあるよねというのが、今ご紹介いただいたさまざまなケースだったと思います。

そういう意味で、プロパー融資との関係もきっちりと整理して頭の中に置いておかないと、議論が少し不正確になるのではないかということで、そういうことを踏まえた上で、もとへ戻って保証割合の問題があるのであれば、そういうところも議論しなきゃいけないねということではなかったかなというのが、今までの一応の議論の整理をご報告いただいたというふうに私自身は理解しておりますけれども、金融庁さんの報告と、それから今の資料4について、まず、委員の方からご意見を伺っていきたいと思いますので、いつもどおりでまた恐縮なんですけれども、河原さんから順番にお願いします。

○河原委員 ありがとうございます。

私のほうから、まず、金融庁さんの中間報告につきまして、お話を少しさせていただきます。

今回、委員会でも話題となりました金融機関の目利き力に関することが多かったと思います。特に4ページ経営上の課題では、全く相談したことがないという企業が3割。それが次の5ページで、正常先上位から要注意先で約3割が変わらないということ。その理由が2ポツ目「金融機関も人材を育てる余裕はないだろう」とか、3番目で「銀行の担当者は忙しく、相談に答えてもらうのは無理だと思う」。続いて見ていくと、10ページにお客様ニーズに合った情報にギャップがあるという。金融機関の方は、これをどのように思っているのでしょうか。私は、答えがここにあると思います。13ページ厳しい声と、14ページの評価する声、これを見ると、厳しい声の中では、経営者の姿勢やビジョンを見ていない、顧客のほうを向いていない。一方で評価する方は、担当者が頻繁に来訪し、熱心に話を聞いてくれるという。これは、金融機関は企業に対してどうあるべきか示唆した中間報告であり、今回、このような中間報告が金融庁さんから公表いただきましたこと、大変評価できることと思います。

委員として、現場の視察やいろいろな方とのヒアリングをした中で、私が感じたのは、地域の金融機関、目利き力向上を支える取り組みは必要とわかっているけども、若い行員への研修、例えば経営者のビジョンをはじめ企業の定性的な情報を得るための対話力を小規模な金融機関1つで賄うことは難しいと思いました。

できましたら金融庁さんにおかれましては、監督という意味ではなくて、地域の金融機関の人的教育を支援する、そういうこともご検討いただけたらいいと思います。

あと最初に金融庁さんから担保・保証によらない融資を進めるというお話がありましたが、経営者保証ガイドラインの認知の低さというのは、問題があると思います。日本公認会計士協会では3点のツールを作成中ですので、普及のために、今後ご協力できるものと

思っていますので、もうしばらくお待ちください。

次に、中小企業庁さんの資料ですが、5ページ以下で、「3年以下、5年以下、10年以下」という業歴が出ておりますが、創業1年目未満と3年以下にも大きな開きがあるようにも思います。今、創業期5年として、死の谷が創業から5年目程度の事業者が多いということで1つのグループになっていますが、もしかしたら、この辺りはもう少し丁寧な定義づけをして、創業期1年未満から5年の間を何か見直しがあってもいいのではないかと思います。定義づけは難しく、その後の成長・成熟期ももっと難しく、もしかしたら規模とか何か地域の特性とか、そういう視点があってもいいのではないのでしょうか。

11ページの(2)の括弧に小さく書いてありますが、「借入規模も小さく、金融機関にとっては中堅規模に比べ手間やリスクの割には得られる収入が少ない」。こういうところに公的な制度というのは、手を差し伸べるべきと思います。

13ページでは、一元的な融資ということで、ここは保証協会の話とは少し外れてしまっていますが、小規模事業者の家族経営は経営者によっては拡大ではなく安定を優先する場合もあるということ理解できる事例です。このような場合、金融機関はもっと事業承継を勧めていただきたいと思います。

経営者の高齢化の進む中、中小企業庁では、「事業承継を中心とした事業活性化検討会」が、来週から議論を再開することになっております。融資の際、事業計画の中に事業承継を明確にすることをお願いしたいと思っております。既にご対応されていることと思っておりますが、重要なことなので再認識いただきたい。金融庁さんにおかれましても、事業承継の促進につきまして、前向きにご対応をお願いいたします。

次に、低迷・再生段階で、17ページ(3)ですが、課長からお話しがありました初期症状を的確に把握するという予防的措置ですが、これに関しましては、この度、経済産業省からローカルベンチマークが公表されています。

私が、12月にこの会議でお話しいたしました「企業の健康診断」その考えと同じ健康診断のために、対話の入り口のツールであるローカルベンチマークをご活用していただきたいと思っております。

17ページに戻りまして、2行目(3)信用保証で保全されていることにより、モニタリングや支援姿勢が不十分となって、こうした対応が手遅れになる場合もあるということが書かれていますが、このような金融機関に対して保証協会はどのような対応をとっているのでしょうか。例えば企業の業績だけではなく、金融機関の支援体制を、每期どのようにチェックしているのか疑問があります。

本日の資料では触れてありませんが、保証協会のガバナンスも問題があるということは当初のお話でも出ておりました。全国の組織である協会と各地域にある協会、それぞれ課題があり、社会的責任としての情報開示の問題もあります。信用保証制度を支える組織としての具体的な検討は制度改正とともに必要ですが、これは組織としてどうあるべきかと、丁寧に進めていかないと実効性のない議論になってしまう懸念もあります。

また、地域による違いというものも、以前から気になるところです。地方自治体に予算が使われています。この場で対応できることには限りがあるかもしれませんが、ここで議論する価値はあると思います。是非その点も踏まえて今後進めていきたいとお願いいたします。

以上です。

○村本座長 どうぞ、小林さん。

○小林委員 きょうはどうもありがとうございます。大変勉強になりました。弁護士の小林信明と申します。

金融庁様からの中間報告、大変興味深く拝見いたしました。特に事業者に対するヒアリングを行ったというのは大変いいアイデアでございまして、同じ項目を金融機関にヒアリングしたらどういう結論が出て、そこにどういうギャップが出たのだろうというようなことを思いまして、大変興味深かったということです。

私は主に仕事としては事業再生分野を扱っておりますので、ライフステージの創業、成長、そしてちょっと後退局面になる、その後退局面にフォーカスして感想を述べさせていただきます。そして、今回の地震とかそういう危機対応の部分は、しっかり政策的におやりになっておられるだろうというふうにも思いますので、そういう危機対応ではない、普通の企業のライフステージでだんだん苦しくなったとき、どうなのだろうなということにフォーカスして申し上げたいと思います。

企業が、経営が苦しくなったときにどうするのかということですが、一番期待されているのは、メインバンクと早目に相談をして、適切な情報開示をして、今後の改善についての話し合いを行っていくことだと思います。しかし、今日の金融庁のヒアリングの中間報告を拝見しますと、相談していない、できないというような先が3割程度あるということございまして、その3割の分析もしなければならぬのですけれども、それがちょっとショックというか、残念な結果だなというふうに思います。

どうして相談できないのだろうというところですが、きょうの金融庁の中間報告の13ページの上にも書いてあるのですが、金融機関に相談すると、数字のみを追うようになって、将来のビジョンを見てくれないというような声がある。つまり、事業者から見ると、経営が苦しくなったところで適切に情報開示して相談しようと思っても、他方では経営が悪いんだというふうに思われて、今後、より融資などで硬直的な対応をされてしまうのではないかと、とおそれる気持ちもあるのではないかと思います。そうなりますと、情報は開示されない方向となる。もっと極端な例で言うと、ちょっと粉飾傾向になってしまうとか、だんだん悪い方向になってしまいますので、そういうことがないように、企業が後退局面になってもメインバンクと素直に相談できるような、そういう関係を築いていただきたい。具体的に言うと、事業者にも適切な情報開示などの誠実な対応を要求するわけですが、事業者が、経営が悪くなっても相談できる、安心できる金融機関の対応、それをしていただきたい。そして、金融庁にはそれを監督していただきたい、そういうように

思うわけでございます。

そして、さらになかなか経営が改善されなかった場合の、もうちょっと後退局面について述べます。その段階での施策はいろいろあるんですけども、改善できない場合にはリスクになり、さらに進んで抜本再生ができるかできないかという局面にも陥るわけでございます。そういった抜本再生のところでは、債務カットに加えてニューマネーが必要になる場合があると思うのですが、そのニューマネーの出し手がメインバンクなのか、信用保証協会なのか、あるいは両方なのかという問題がありまして、さらには、それらを誰が主導的に行うのかという問題になろうかと思えます。

その局面では、私は、メインバンクが日ごろから企業を見ておるので、主導的立場に立ち、加えてそういう場面こそリスクが高い融資になるので、信用保証協会の力をかりて、全体の絵姿を描くということが望ましいのではないかというふうに思っています。けれども、先ほどのご報告の中で、信用保証協会を紹介して、信用保証協会がノーだということになったらメインバンクのプロパーも融資しないというような例も報告されております。何か印象としては、メインバンクとしては、自分たちがリードしてやるというよりは、保証協会に投げて、保証協会の目利きというか、事業性を評価させて、それに追随しているように見えるのですが、そういった傾向があるのだとすれば、それは残念なことです。ぜひメインバンクとしても、自ら事業性を評価して全体を取りまとめて、自分たちがリードするというような役割を果たしていただきたいと思えます。

ただ、一方で、保証協会でもサポート会議など、いろんな手段を使って、そういう再生が必要になった企業に対するサポートもしているということなので、それも重要だと思っています。ですから、メインバンクとの協働や、あるいはその業態というか、体力というか、それによってメインバンク主導ではなかなか難しいところは信用保証協会が前に出て取りまとめをしていただくということも重要なのではないかというように思っています。

いずれにしても役割分担を少し整理して、メインバンクはメインバンクなりの気構えも持っていただきたいし、信用保証協会においてもさらなるサポート体制をとっていただければなというように思っています。前にも触れましたが、企業が抜本再生になった後に、ニューマネーが供給されることは非常に重要だと思っております。私はこれを第二の創業というふうに言っております。社会的な観点からは、普通の創業も重要でしょうけれども、第二の創業支援も社会的に必要なので、抜本再生においては債務カットだけではなく、その後事業性を改善していくためのニューマネーの提供ができるような体制づくりを積極的に進めていただければ良いと思えます。その場合は、メインバンクとしては、債務カットしながら、さらにニューマネーを出せるのかという問題にもなるわけで、日本の文化はそれを受け入れないというのがよく言われたところですけども、ぜひ積極的にやっていただきたいし、そういう場面こそ信用保証協会の出番なのかもしれないので、信用保証協会にも積極的に対応していただければなというように思っております。

大体感想としては以上でございます。

ありがとうございました。

○村本座長 ありがとうございました。

それでは、三神委員。

○三神委員 ありがとうございます。

今回、信用保証協会であるとか、地銀であるとか、いろんな先にヒアリングをさせていただく機会をいただきましたので、そちらで得たものも交えながらお話ができたと思います。

まず、金融機関ご出身で、今、経営支援をしているお立場の方のお話によりますと、現在の四十七、八歳以降ぐらいの世代のバンカーの中では、安易に保証を使うのは恥であるというカルチャーが昔はあった。それが、いつの間にか、まず保証ありきになってしまった。これ、数年たつと、もう50を超えて、多分外部に出てしまわれるということがスタートしてくるので、この数年間に何とかこの当時のカルチャーのもとで教育をたたき込まれた方々のノウハウを共有しておかないと、なかなかこれはマインドを変えていくというのは難しいのではないかなという印象をまず受けました。

あと、女性の起業なんかを勧めたりですとか、あるいは、いわゆる消費者、B to Cの領域、商店街であるとか、個人の色彩のすごく強いものについては、より消費者に近い人たちがどう、ビジネスとしてこれはいけるのかどうかという、これを判断するのに、なかなか銀行、男性ばかりでよくわからない。しかも、ちょっと失礼ながら、おじさんではわからない領域というのがどうしてもあるんですね。

こういうものに対して、地域によっては、本当はこれ金融機関さんがやるべきだと思うんですが、信用保証協会の中に、年齢層いろいろな、若手も含めた女性のチームをつくられているところが今回ありまして、こういった柔軟なリアリティーにより近づくという努力を、これはやっぱり金融機関——お金の貸し手ですので——がおやりになっていく。そういういろいろなやり方はあるのに、もったいないなという印象を受けております。

それと、金融庁の皆様の調査の結果で10ページの、欲しい情報ともらえる情報のギャップのところ、大変これは本質的なところを非常に浮き彫りにしておられて、大変興味深く拝見したのですが、一見して、どうしてもパソコンの前でのペーパーワークだけでできるものをご提供されていて、ビジネスのリアリティーのところからどんどん乖離しているということがここからわかると思います。例えば競合の状況、取引先の業界動向といった、ここは危機時の保証をどのタイミングで引き上げるかということにも非常に密接に絡んでくるとは思います。ちょっとこれ技術的な話になりますが、震災なんかの種類によっても、多分コネクターハブ、ビッグデータなんか使って、最近もうコネクターハブの分析なんかは始まっていると思いますが、そこで、地域それぞれでどこに取引が集中しているのかという企業は、もうあらかじめ、ある程度技術的にわかっているはずで、震災が起きても、もちろん守秘義務は守った上で、これが、銀行がやるのか、あるいは何か中立的なところがやるのか、政府系のところがやるのかわからないんですが、ティアワンから順に、業況

がどのぐらい回復しているのかというのをサンプリング調査して、それによって、そろそろこれは保証を外してもいいんじゃないですかという。もうちょっと、何でも100%みたいなことではなくて、科学的なアプローチと言いますか、せっかくテクノロジーがありますので、こういったものを併用する必要が今後出てくるのではないかとというふうにまず感じております。

それと、個人の生活インフラ系のものについては、銀行側からの意見として、例えば疾病のリスクであるとか、経営主体の方の。あとはいろんな、ちょっとした事故が起きると、すぐに経営が立ち行かなくなってしまうというお声がありますが、これは、だから保証をつけるというところに、ちょっと私は個人的に粗いのではないかとというふうに感じておまして、例えば疾病、事故リスクなどに関しては、日本では余りちょっと発達していないんですけれども、いろんなタイプの保険ですね。ドイツなんかだと特に盛んですけれども、地方都市ごと中小規模向けのいろんなタイプの商品を組み合わせて、何か事故が起きたときに、設置した人の責任なのか、メーカー責任なのかといったことを、きちんと中立的にブローカーが洗い出してやってくれるようなサービスがある。それをつければいいじゃないですか。あるいは、疾病であれば、これは共済なんかでも保険とかいろいろあると思うのですが、これでカバーできる領域もあるじゃないかという、隣接したところのリスクをちょっと下げてあげる。あるいは、そういった変動をならしてあげるものと、きちんとパッケージトータルで見た上で、お金をお貸しする、あるいは保証をなるべく使わないようにしていくという、ちょっとこのトータルなところが、横のところが見えていないのかな。

大変失礼ながら、バンカーあるいは金融もしくは財務周りのプロとしてお客様と接しているというよりは、どうも、普通にサラリーマンとしてお勤めされている方というような印象をどうしても、正直なところ、受けてしまって、大変優秀な方が多い業界なだけに、もったいないなというふうに大変感じております。

あと、もう1つお伝えしておきたいのは、特にインフラ系の個人のところというのは、なかなかリスクが高いという認識はありますけれども、個人の電気店みたいなところは、もう地域を横断して共同調達をするといった、チェーンでもないんですね。こういった新しいタイプのビジネスモデルが非常にたくさん出ていまして、1年で売り上げ規模、もう全然、高くまで持っていけるようなやり方がいろいろあってですね。

こういったときに出てくるのが地域の、地銀間の提携みたいな、少しスケール感を持ったお話というのが出てくるかと思えます。それで今回、ヒアリングでもご指摘がありましたが、すぐに経営がうまくいかなくなってくると、金融機関同士の合併って話が出るのですが、これはまずうまくいかない。というのは、目配りがさらに行き届かなくなっちゃうんですね、ポストが半分になってくるので。そうではなくて、業務提携という範囲で、それぞれ地元との密着度をキープしながら、よりサービス内容を広域のところのメリットをとっていくというやり方を、少し考慮いただく対象に入れていただければなと思っており

ます。

あと、すみません、長くなって。保証を使う、どこも均等に使うというよりも、やっぱり今とても一生懸命努力していらっしゃる金融機関と、そうではない金融機関との差が大変激しくて、もし可能であれば、どういうやり方がいいかわからないんですけども、より再生実績のきちんとある銀行については、より保証を使ってもいいですよというような、何でもかんでも、何もしないのに全部保証という金融機関に対して、このまま出し続けていいのかどうか。この重みづけですね、実績によって。あるいはコンサルティングというのか。そういった、銀行がやらないにしても、提携してやるというやり方もあるので、そういった推進していく業務内容によって保証の使い方の枠を少し考えていくという点ですね。こういったところを少し設計、技術的なことだと思うので、いろいろやっていく余地がまだあるのではないかなというふうに感じております。

ひとまず、以上になります。

○家森委員 神戸大学の家森です。幾つかあります。

まず、銀行に関して金融庁からご説明があった資料に関してです。「全く相談したことがない」のが3割もあるというふうにおっしゃっていますが、かつてから見たら、これでもかなり改善したと思います。特に、その理由の中で、「あまり経営の弱みは知られたくないから」とか、「融資判断に響くなど悪影響があるから」というのが減っています。これは金融円滑化法等で金融機関の方々が積極的に支援に取り組みされるようになったことを反映しているのではないかと思います。ちょっと金融機関の肩を持つような話になりますが。

助言等については、金融機関の方も実行されているんですけども、どんどんお客様のほうの要望水準が上がってきていて、それにまだついていけないというようなところは事実としてあると思います。それから、金融機関自身が仮に相談に応えられなくても、金融機関に聞けば、適切なところを紹介してくれるというような形で信頼が広がっていくことが重要です。それだけの期待をまだ持ってもらえないのかなというふうに思っているところです。繰り返しになりますが、銀行が何もかも全て知っているとは、お客さんも思っておらず、他につなぐ力を期待されているのかなというのが、金融庁のご説明を聞いた印象でございます。

次に、中小企業庁さんのご説明に対して以下申し上げたいと思います。

第1に、信用保証制度の目的は何かということを考えると、もちろん企業の倒産を防止するという、まず守りの部分があるわけですが、今回のご説明の資料でも、例えば2ページ目のところに、中小企業の事業の成長発展を支えていくということが重要だと言及されています。こういう目的意識からすれば、信用保証制度を評価するに際して、代位弁済率という、潰れなかったという指標だけではなく、さらに進んで、このお金を使った会社がいかに伸びたかとか、ランクアップによって信用、業務内容、経営内容が改善したという点を評価すべきことになると思います。代位弁済率は、保険制度の収支の評価という点で

重要な指標ですが、信用保証制度の本来の目的を評価するには、中小企業の事業の発展がいかに関与したかを見る必要があります。なかなかこういうデータを集めてくるのは難しいと思いますが、今後とも、この制度は続いていくわけですので、適切な評価をしていくために、この制度でお金を借りられた、利用された企業が、どのようにその後成長されているかというデータを集める努力をしていただくということが大事だと思いました。

その際に、先ほど委員の先生方からもご指摘がありましたように、全国レベルのデータだけでなく、各都道府県のデータも存在していると思うので、そういうものが出てくると、バリエーションがありますので、いろんな統計的な検証もやりやすくなります。ぜひ全国1つの数字だけでなく、バリエーションのある地域ごとのデータも整備をしてください。そうすると、今後、いろいろな施策をされるときに、より精度の高い分析ができるのではないのかなと思ったところです。

2つ目は、ぜひ後ほど金融機関の方や保証協会の方に教えていただければと思う点です。きょうの資料でいいますと21ページのところで、業歴別のプロパー融資額という数字を、中小企業庁さんのほうでいろいろ調べていただいて、出していただきました。傾向的に見ると、業歴が古くなればプロパー融資が若干なりともあるようなところが増えるということが、まず確認できたということは非常に重要だったのですが、同時に、例えば業歴が20年を超えて50年以下という、会社として十分に確立をしているようなところでも、45%の方は協会からのみ借りられ、基本的にプロパー融資はないというような結果になっています。その意味で、企業年齢だけで単純に、たとえば、もうあなたは20歳以上ですから信用保証の利用はだめですというような形には、現実的には難しいんだろうというふうなことも、逆に読み取れるのではないかと思った次第です。

現場では既に、そういうような問題に対してプロパーと保証付き融資の協調型融資で取り組まれているようです。それがここでいうと色つきの部分だと思うんですが、私自身も、ライフステージや企業の状況に応じて支援の厚みを変えるということには大賛成で、そうになっていくべきだろうと思いますが、それを機械的に、20年だからこれです、50年だからこれですというのはかなり難しそうなので、やっぱり現場に近いところ、企業に近いところで判断していただくという仕組みが望ましいと感じます。そして、現行、それが曲がりなりにもいろいろと導入されてきているようにお見受けしたわけです。

そこで、事実上の可変的な負担割合というふうに、今もなっているとも理解できるわけですが、これで実務上、何か問題があるのか。例えば債権の管理上に問題があるのか、悪だくみをする金融機関は、一旦プロパーと半分ずつ出しましたと言って、協会の保証が出た瞬間に自分のところは返してもらって、実質的にプロパーなしに戻しました、みたいなことが起こっているのだとか、何か問題が起こっているのかどうかを知りたいです。この協調融資制度をこれから確立していくのに何か必要なのかという観点で、現時点で実務上考えられているところがあれば、教えていただきたいというのが2つ目です。

それから3つ目が、再生のメインプレーヤーに関する議論です。成長段階といいますが、

ライフステージで5番目に当たるところでは、誰が再生の音頭をとるかという問題があります。きょうの中小企業庁さんのご説明でも、結局、音頭をとる人がなかなか見つからなかったというような事例が幾つも出ているわけです。

そういう中で例えば、ここでは「とある」金融機関が出てきたりしながら、あるいは保証協会が若干音頭をとられるという事例があるようですね。例えば、保証協会が音頭をとられるようになったけれども、まだ再生は不透明なままになっているという、これでいうと19ページの左側のほうですけれども、この会社の状態は本当はわかりませんが、この会社を応援していくべきだという前提に立ったときに、保証協会さんに一層、こういう支援や経営改善を主体的に行っていただけるような仕組みをつくる必要があるのでしょうか。あるいは、現行でも、それは既にできているのでしょうか。このあたりについて、もし協会のほうでこういう取り組みについて何か支障があって、なかなかできないというようなことでも結構ですので、この点について教えていただければと思っております。

私も経営サポート会議などを見せていただいたり、中小企業支援ネットワークの方々とお話をしたりする過程で、やはりこういう協会と金融機関との間の人的なつながりの強化というのは再生に非常に役に立っていると感じています。それで、この部分について今後さらに強化していくことが必要だと、この3カ月ほどのヒアリング等の経験から感じたところです。

以上です。

○村本座長 たくさん多様な意見、ありがとうございました。

この段階で、何かプライというか、何かコメントしておきたいというようなことがあれば少しお話しいただければと思います。

日下さん、何かございますか。

○日下地域金融企画室長 幾つかのご意見、ありがとうございました。

金融機関、これは企業に対するヒアリングですので、この評価を受けて、実は751社の段階で、この全国的な傾向を金融機関に還元しております。今現在、各地の財務局と金融機関に対話していただいております、財務局がこの751社の全体的な傾向をどうですかというふうに金融機関に尋ねかけて、その回答を今得ておるところです。

したがって、その中から金融機関のすぐれた取り組みを見つけ出して、それを好事例として、なるべく横展開していく。確かに、不十分な銀行もたくさんあるかと思うのですが、まずは、不十分な銀行に不十分だと言ったところであしたに改善するわけではございませんので、すぐれた取り組みで、かつ、お客様からも評価されているという取り組みは一体どんなものなのかということ、全国の財務局を通じてヒアリングしている。したがって、これを次回のまた金融仲介の改善に向けた検討会議に報告いたしまして、それでまた皆さんに議論していただいた上で、金融機関はこういうことを取り組んでいる、現にやっ、それがお客様に評価しているということ、まず皆さんにわかっていたいただきたい、そういう取り組みをしたいというふうに思っているのが1つでございます。

もう1つは、やはりメインバンクの役割というものが総体的に弱くなっているというのは、この調査に限らず、例えば、条件変更先が長期に条件変更を繰り返しているというデータもございます。全国で何十万社かと言われている条件変更先が、もう5年以上を繰り返しているというデータもございます。そういったときは一体何が起きているのかということも、やっぱり我々は知らなくちゃいけないというふうに思っております。したがって、そういったところに対する調査も今事務年度中に行っていくことで、そういう条件変更先が一体どういうことなので条件変更が解消しないのかといったようなことも、事実、まさにその事実をきちんと見た上で対応を考えていきたいというふうに思っております。

ありがとうございます。

○小林金融課長 ありがとうございます、いろいろご意見いただきまして。

まずもって、全体的にいろんな、もう少し、例えば1年目、2年目とかのリスクを見られないのか。それ、河原委員からもございましたし、それから、成長に向けて信用保証というのが機能していくのであれば、それをトレースして、そういう事業の評価、この制度の評価をすべきという家森先生からのお話、こういったものは、どこまでできるかというのはあるのですが、少しCRD協会さんからもご協力いただきながら、こういったものができるのかというのは日々考えておりますし、少し、まさに成長ステージへ向けてということで、この信用保証だけじゃなくて、何ができるのかということでやっていきたいと思っております。

それから、これも最後に家森委員にお話しいただいた、どういう保証協会がもっと助けるようなツールがあるのかとか、どんな状況なのかということでは、これは後ほど保証協会さんから補足いただければと思っておりますが、例えば経営サポート会議とか、ああいう専門家を派遣していろいろやるとか、そういったところの、少しそれに使っていただける補助金みたいなものは国からも出しているし、それだけで足りないので、協会さんが自腹でやられているのはたくさんあると思っております。

他方で、それでも銀行さんのほうで何か手助けがないとなかなかうまくいかないという声はよく聞きます。

それから、もっとそもそも言う、経営者にやる気がないと全然だめである。それは銀行さんはどうしようもないということだと思っておりますので、そこがやる気がなければもうしようがないと思うのも簡単ではありますが、やる気が出るように、ふだんからどうしていくのかということも含めて考えていく必要があるのかなというのは思っております。

○村本座長 いただいた意見はこれから徐々に詰めていくということで、きょうの段階ではおっしゃっていただいたことを受けとめさせていただこうと思っておりますけれども、この会議は大変多くのステークホルダーの方にも来ていただいておりますので、全部伺うのはまた時間が大変少ないのであれですけれども、どうしても言っておきたいというようなことだけ手短かに、各業界団体等の方から順番にお話しいただければと。

全銀協さんからすっといきますので、一々当てませんので、一、二分ずつコメントいた

だければと思います。

お願いします。

○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資料によると、お客様は、事業に対する理解度が高い金融機関をメインバンクに選択されており、大変重要な点として真摯に受けとめたいと考えております。

また、ヒアリング資料の後半に、「お客様の求める情報と銀行の提供する情報にギャップがある」とあり、金融機関としては、お客様の事業を理解することに更に注力し、今後このギャップを解消していかなければならないと認識しております。

個別行の取り組みとしましても、事業内容の理解について、評価の枠組みを設ける等、試行錯誤を重ねているところでございます。

お客様の本質・企業の本質を理解することは、その後、お客様が成長ステージへ移行した際にも、いろいろなアドバイスに役立てることができると考えておりますし、その結果、資金需要の創出により、景気への貢献にも寄与できるのではないかと理解しております。

また、企業の成長過程の様々なステージにおいて、今回議論された公的保証とプロパーの組み合わせをうまく活用していきたい、このように感じているところでございます。

○前原横浜銀行執行役員リスク統括部長 リスク統括部長 この4月にかわりました、横浜銀行の前原と申します。よろしく申し上げます。地銀協でございます。

金融庁さんのほうの1,000社ヒアリングの結果というのは、金融機関として本当に真摯に受けとめなければいけない事項だと考えております。この中で、結局2点あると思っております。

1つは、やはりお客様のところにきちんと伺っているかというところだと思います。非常にお客様の数が多い中で、マンパワーは限りがありますが、ただ、それでもやはり顧客接点をきちんととる枠組みをとっていかないと、お客様からすると、そもそも来ていないじゃないかという話になるので、そこをやはり各行改善していかなければいけないと思います。

もう1つが、やはり事業性評価のところだと思います。これは強く金融庁さんからも求められているところですが、現状、いろんなツールを持ちながら、対話ができるような形で進めておりますけれども、事業性評価については、今までがこれを全くやっていないわけではないのですが、大事なものは、その結果をお客様と共有していくことで、そうすることが、お互いの情報の非対称性をなくす上で重要なことだと思っておりますので、これについても全力で取り組んでいく必要があると思っております。

以上でございます。

○栗尾北洋銀行融資企画部長 第二地方銀行協会、北洋銀行の栗尾でございます。

最初の企業ヒアリングのほうですが、今お話もありましたけれども、やっぱり取引先様の相談とかに乗るとか、それから、いいアドバイスをしていくとかということにつきましても、長く課題として取り組んできたつもりではあるんですが、この結果を見まして、

きちんと受けとめて、改善していかなければならないなというふうに感じております。特に、お客様が何を望んでいるのか、どういうニーズなのかというところを、もう一回改めて考えて対応していく必要があるのかなというふうに考えております。

それから、保証のほうでございますが、事業のライフステージに応じてというところでもよろしいかと思いますが、成長期それから成熟期につきましては、かなり該当するお客様が多いのかなとも思いますが、そのあたりの区分の仕方ですとか、それからあと、保証を利用されようとするお客様がどのライフステージに該当するのか、そのあたりの判定のところですか、そのあたりは課題もありそうだと思いますので、引き続き丁寧な議論が必要なのかなと思う次第でございます。

以上です。

○齋藤朝日信用金庫融資管理部長 全信協でございます。

まず、昨年12月に公表いただきました中間的な整理の取りまとめのところ、小口向けといいますか、小規模企業の特性のところで、100%保証維持という方向性を打ち出していただくことに、まずは感謝いたします。

本日、皆様からご説明いただきましたとおり、これまでも取引先の状況に応じまして保証協会づきの融資及びプロパー融資というものを組み合わせた、そういった融資のほうを今後もさらに強化して取り扱っていかねばいけないなというふうに感じております。

それと、これは前にもお話ししたんですけれども、小口零細企業保証制度のところなんです、日本公庫の、いわゆるマル経融資のところの2,000万という枠に官民横並びで、同制度の補償限度枠につきましても同額の2,000万円、引き上げていただければとお願いを申し上げます。

それと、本日のお話のところでは、ここの⑤の低迷・再生段階のところですが、当行でも企業再生ということで、経営支援チームを立てて10年前からやっているんですけれども、きょうのこちらの資料を見させていただいて、まだまだ強化をしなければいけないというふうに感じた次第でございます。

あともう1点、こちらの創業期のところなんですけれども、ちょっと細かい話で恐縮ですが、現在、創業等関連保証制度というものがございまして、地域によって若干違うんですけれども、東京はまだいいんですが、よその地域によっては保証限度額というところが、縛りがございまして、自己資金の範囲内という枠があります。かつ、最高1,500万というところがあるんですけれども、300万しかないお客さんには結局トータルで600万しかないというところで、お客様からは要件が厳しいというご意見をよく頂戴いたします。会社法の改正で、最低資本金の引き下げというところで、政策の方向性は少ない資金でも開業しやすい環境整備という歴史もございまして、民間でリスクが取りづらいライフステージの補完という観点もありますので、このあたりの自己資金の範囲内というところを、例えば2倍にするですとか、東京のほうでは自己資金プラス1,000万で合計1,500万ですとか、そういった企業が多いからかもしれませんが、ほかの地域でもそれらしい企業さ

んは当然にあると思いますので、そこをご検討をお願いできればと思います。

以上です。

○大内茨城県信用組合理事 全国信用組合中央協会です。

今お話があったのと重なりますが、信用組合の主な取引先というのは非常に小規模の事業者がほとんどでございますので、引き続き、このライフステージの持続的な発展、これを目指しているお客様が大部分ですので、ここら辺については引き続き100%の保証というのを、継続をお願いしたいと思っております。

それと、危機時です。こちらのほうもセーフティネット保証、こちらのほうの存続も引き続きお願いをしたいと思います。

以上の2点だけ、お願いをいたします。

○村本座長 ありがとうございます。

それでは、知事会さんから、またずっと一言ずつ。何かございましたらということで結構ですから。

○梅辻北海道地域経済局長 北海道でございます。

ライフステージに応じた資金需要、信用補完制度ということで、ご議論が始まったところでございますけれども、先ほど、今お話ありましたけれども、地域、ほとんどがやはり小規模企業で、持続的な発展に係る、そういった活動をしている企業が多いものですから、具体的にメリハリをつけるということは非常に大切なことだと思いますけれども、実務として、どういう形でそれを。先ほど、業歴だけでは恐らく判断できないのではないかというお話もございました。そのあたり、ちょっと私どもも、最終的には企業の皆様の資金需要に円滑に伝えていくということが大切だと思っておりますので、具体的などころをちょっと注視していきたいなというふうに思っております。

以上でございます。

○塩野日本商工会議所主任調査役 日本商工会議所でございます。

今回、特に資料4で、企業のライフスタイルにおける事業資金の利用の様子について、中間整理以降、非常に深く実態を把握していただいたことについて、まず感謝したいと思います。特に、中間整理までの議論であった創業とか成長、再生と、大きくその3つの箱で議論がされたと思うのですけれども、それに加えて、持続的な発展を志向する企業さんのそういった形をまた、図でまた明示的にご理解、示していただいているということも、今回、特に非常によかったところだなというふうに思っております。

資料でいろんな事例が掲載されていますとおり、一口に同じライフステージの箱にいる事業、企業でも、業況のベクトル、調子がいいとか悪いとか、そういった業況のベクトルだとか、それから、その企業がこれから何をやっていこうとしているのか、発展、さらに成長を志向していこうとしているのか、それとも、足元をしっかりと固めようとしているのかとか、そういったことで、同じ箱にいてもいろいろ、やり方といたしましうか、考えていることはさまざま、それによって保証付とか、政府系のそういった政策の資金である

とか、民間のプロパーの資金だとか、さまざまな資金の組み合わせで利用されているということが改めて把握できたということでございます。

それから、資料4の最後のページでご説明いただいた、21ページの左側の①番の規模別のプロパーと保証付の利用の割合というところで、特にいろいろ、これまでの議論でご指摘されていた、一番グラフの左端になる小規模の、5人以下のそういった零細企業が、もうほとんど保証付のみでほったらかされているというようなご指摘があったかと思うんですけども、今回の資料を見てみますと、プロパーも利用されているという企業が3割強、35%ほどあって、さらに責任共有制度、銀行が何らか、管理とかフォローが必要な、その責任分担を負っているところまでを含めると、8割弱ぐらいのところまでがそういった民間銀行さんの関与されたようなご利用されていて、ちょっとイメージでは、もっと白抜きの部分が圧倒的に多いのかなというふうに思っていたんですが、意外とそういった零細企業さんの分野においても、保証協会さんと銀行が、同じ企業に対して共通の接点を持っていらっしゃるという感想を受けました。

それで、また改めての依頼、お願いなんですけれども、昨年末の議論の際には、日商からは、制度をつくり込み過ぎて、かえって利用が難しくなるようなことがないようにというようなお願いをいたしました。改めて申しますと、この保証割合の運用等で、ライフステージのステージごとに画一的な変更にならずに、保証協会と各金融機関がどのステージにおいても最大限、力が両者ともに発揮できるように、柔軟に協議して対応できる仕組みとしていただくよう、それがひいては利用者の資金ニーズに迅速に、円滑に対応できるということにつながるような検討にしていきたいというふうに思います。

以上です。

○廣田全国商工会連合会企業環境整備課長 全国商工会連合会、廣田と申します。私も4月からで、よろしくどうぞお願いいたします。

まず、金融庁さん、中小企業庁様、それぞれ実態に合わせた調査をいただきまして、非常にありがとうございます。

また、小口向け、創業向けには100%の保証の維持という中間取りまとめをいただきまして、大変ありがとうございます。

私からでございますけれども、これからどうやってライフステージごとにとということもありますが、他方で、我々の多くは持続的発展のところにあるんですけども、事業者側からすると多分、成長の発展だろうと、持続的発展だろうと、余り区分は関係ないというふうに感じているのが多分、本音のところだと思います。さりとて、制度設計する以上は、こういう仕切りでやるのであれば当然、納得感というか、あなたは小規模で持続的発展だからこうですよというような一律的な適用ではなくて、もう少し納得感のあるというか、柔軟な取り扱いというのが求められてくるのかなというのを感じているところでございます。

もう1つ、こういうライフステージ、当然ありますけれども、今一番私ども注力してい

るのは、いわゆる社長さん自身、ビジョンとか経営ということに関して、紙に落としていない、頭の中に入っちゃっているというところがありますので、今、経営計画づくりのご支援、そして実行、そしてフォローというのを、組織的な活動として取り組んでいこうというところがございます。もちろん、全てカバーし切れない部分がございますけれども、その中で定期的なフォローをしていくと、後退局面に入ったなというのをチェックしていくというのを、我々の仕事として今落とし込んでいますところがございますので、強化しているところがございますので、こういうところで金融機関さんと連携をして、地域ぐるみの取り組みというのが極めて重要なのかなというふうに思っていますので、信用保証から若干外れてございますけれども、その周辺の政策といったところの補完というのも極めて重要なのかなというふうに考えているところがございます。

以上でございます。

○及川全国中小企業団体中央会事務局次長 全国中小企業団体中央会です。

物的担保の乏しいサービス業にとって、信用補完制度は成長のステージに役立っているという観点から、私ども中央会についても、生産性向上という観点からも少し見ていきたいというふうに思っています。

あと、資料4ですけれども、2ページ目のライフステージという今回のキーワードの中で、⑤の低迷というところに本当に釘づけになりまして、この低迷というところは、すごく今の状況からすると、このステージでいろんなやることがあるんじゃないか。まさに社長の頭にある中のものを、もう1人、息子さんとか、違うもう1人、経営全体がわかる人を対話の中でつくっていくということが改めて重要ではないかというふうに感じました。

あと、この2ページの表がどうしても、⑤で低迷・再生ということで終わってしまうような見方があるんですけれども、やっぱりライフステージというのは、最後のほうに「円滑な撤退」もありますけれども、また新しい新陳代謝ということもありますので、循環しているというイメージで、誤解のないように、少し私どもも説明をしていきたいというふうに思っております。

以上です。

○長島全国商店街振興組合連合会企画支援部次長 全国商店街振興組合連合会と申します。

商店街のほう、小規模の集まりということで、これから持続・発展ということもあるんですけれども、片や一方、持続の維持というところが大分大きいと思います。こうした中で経営の悩み、たくさんありますけれども、そういった悩みにつきまして正直に話すことによって不利益にならないようお願いしたいと思います。地銀さん等、商店街のほうでは地銀さん等が力、協力いただいてイベント等に、活動に協力したりとか、そういったこともありますので、そういった資金並びに人的な支援等ができるようになればありがたいと思ひまして、そこら辺もご検討いただければありがたいと思ひますが、よろしくお願ひいたします。

○船矢中小企業基盤整備機構理事 私は特に何もありません。

○村本座長 ひとわりご意見いただきました。

一番肝心の連合会の村山さんにも伺わなければということで。

以上、聞かれた感じで、何かまとめていただけることがあれば。

○村山全国信用保証協会連合会会長 連合会の村山でございます。

きょうは、保証の現場の実態に即して、るるご議論いただきまして、本当にありがとうございました。

私ども信用保証協会の現場におきましては、いろいろご説明を詳しくいただきました事例にもございますように、日々、いろいろさまざまな、このような事案に直面しているわけでございますけれども、お客様である中小企業者の皆様、それから金融機関の皆様とも相談しながら、中小企業の日線に立って、一つ一つ、一件一件、丁寧に対応しようという基本的なスタンスで、日々頑張っている所存でございます。

もちろん、全ての保証申込案件について満足がいくような対応ができているわけではございませんので、この資料の中でも、例えば中企庁さんの資料の19ページの、低迷・再生段階における、メインバンクが不在となり経営改善が難航しているというふうな事例を紹介いただいておりますけれども、そうした状況にもまた直面するケースもございます。

そういう中にありましても、私どもといたしましては引き続き、やはりお客様である中小事業者様、それから金融機関、それぞれの皆様方としっかりとコミュニケーションをとって相談をしながら、その中で、協会でなければ果たせない役割をしっかりと果たすことによって方向性を見出していこうということで、さらに頑張らなきゃいけないな、現場の意欲を高めていかなきゃいけないなというふうに、きょう、ご議論を伺って改めて感じたところでございますので、これまでの経験を一つ一つ積み上げていくこともまた大事でございますけれども、同時に、さまざまに変化しつつあるニーズというものにもまた的確に対応しながら、中小企業の発展のために、これからさらに精進していかなきゃいけないということを改めて決意いたしているところでございます。

今後ともぜひ委員の皆様方には忌憚のないご意見をいただき、我々としても励みになるようにご議論いただければというふうに、改めてお願いを申し上げる次第でございます。

きょうはどうもありがとうございます。

○村本座長 ありがとうございます。

関係省庁さん等来ていらっしゃるんですけども、何かご発言いただけることがございましたら。

政策公庫さん、よろしいですか。

○橋本日本政策金融公庫保険部門長 一言、ライフステージについてですね。きょうご議論いただいているのですけれども、資料でいうと2ページのところで、創業、成長・成熟、低迷・再生等という分け方になっているのですが、この「等」の中に入っているのかもしれないんですけども、事業承継について、もっと何か焦点を当てた議論があってもいいのかな。これは、実は6月にヨーロッパで保証機関が集まる国際会議があるのですが、そ

ここでは事業承継について議論しようという、そういうことになっている。保証機関として、事業承継について、どういうことができるのかということをもっと議論しようということだと思うので、日本でも、事業承継について、何ができるのか、どういう余地があるのかというのを、もっと焦点当ててもいいのかなという、そういう気がいたしました。

○村本座長 ありがとうございます。

ほかに、よろしいでしょうか。

ひととおりのご意見伺わせていただきました。

委員の先生方で、まだ追加的に、これだけは言っておきたいとかいうのございましたら、よろしいでしょうか。

それでは、一応ひととおりのご意見を伺ったということでございますので、今後の進め方等について、事務局から少し見通しを。

○小林金融課長 年末にまとめていただいた中間整理には、本日も審議いただいたライフステージ以外にも、さまざま論点が提示されておりましたので、今後、座長とご相談をしながら、次回以降の審議テーマ、日程は決めていただければと考えておりますので、追ってご連絡をさせていただきたいと思っております。

○村本座長 ありがとうございます。

中間取りまとめ以降、さまざま議論を進めてきたわけですがけれども、その中で1つは、やはりライフステージを議論するときにも、いかに事業者をきちっとモニターするか、あるいは、そこに寄り添っていくかというような問題を見るときには、保証つきだけではなくて、プロパー融資との問題、あるいはプロパー融資との協調の問題等もあわせて見ていかなければいけないのだというような認識に立って、資料4の最後のページについても、最近ようやく事例を集めることができているというような段階ですので、まだこれで、全てこれでわかったということではないのですがけれども、そういうようなことを少し深掘りしていく必要があるだろうなというふうに考えています。

それから、残された問題、まだまだ、今、小林さんが言われたように、たくさん残っていますので、それについて、これから少しずつ整理をして、制度の整備について、もう少し問題、整備していきたい。

先ほど、日本公庫さんからも言われましたが、事業再生の中で事業承継の問題が当然密接不可分で、これは冒頭に河原委員もおっしゃいましたが、そういう問題もこういう中には当然入っているのだろうというふうに私自身も理解をしていますけれども、そういったような問題についても、あわせて議論ができるのではないかと考えております。

最後に何かご発言いただけるようなことがあれば。

よろしいでしょうか。

それでは、事務局もこれでよろしければ、きょうの会合はこれで終わりにいたしたいと思っております。

どうもご協力ありがとうございました。