

中小企業政策審議会
金融ワーキンググループ
第8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8回）
議事次第

日 時：平成28年7月1日（金）14:30～16:30
場 所：経済産業省別館 1階103会議室

1. 開 会

2. 議 題

- （1）中小企業の経営改善・事業再生について
信用保証協会に求められる役割について
- （2）中小企業金融・信用補完制度の国際比較について

3. 事務連絡

4. 閉 会

○小林金融課長 それでは、少し定刻から早いですけれども、全員おそろいのようにございますので、ただいまから中小企業政策審議会第8回金融ワーキンググループを開催いたしたく存じます。

本日は委員全員の方にご出席いただいております。過半数のご出席を満たしていることをご報告いたします。

まず、本日の配付資料を確認させていただきます。皆様のお手元に座席表、配付資料一覧に続きまして、資料1から5までお配りしております。もし漏れがございましたら係のほうにお申しつけください。

それから、本日は金融制度の国際比較というお題がございますけれども、こちらにご造詣が深いということで中央大学の根本教授にも特別にご参加いただいておりますので、よろしく願いいたします。それから、何人かオブザーバーの方で人事異動がございましたけれども、時間の関係から恐縮ですが、お手元の資料1でご確認をいただければと存じます。

それでは、審議に入る前に、新しく中小企業庁の事業環境部長に着任いたしました吉野から一言ご挨拶をさせていただければと存じます。

○吉野事業環境部長 このたび新しく事業環境部長を拝命いたしました吉野でございます。よろしくお願い申し上げます。

本日は各委員の先生方、関係の方々、お忙しい中お集まりいただきましてありがとうございます。

本日は事業再生、それから中小企業の経営改善、信用保証協会の役割といったところを議論いただくわけでございますけれども、私も以前に秋田県に3年半ほど行ったことがあります。かなりどっぷり地域の中小企業施策にかかわってきておりましたけれども、その際にも、信用保証協会の役割は非常に大きかったものというふうに感じておりました。中でも、小規模な事業者にとっては、事業を継続するために大事な生命線と産業全体のすそ野を支えるという意味におきまして、非常に大きな役割を果たしていただいていたと思います。

この委員会におきましては、非常に精力的に議論が行われてきているというふうに向っております。ちょうど足元、イギリスのEU離脱ということで、円高懸念と中小企業の事業環境ということにおきまして、また少し懸念材料が出てまいりました中で、当然ながら、これは資金繰りに問題がないように対応していくことは当然ですけれども、一方で、長い目で見れば日本経済の足腰をさらに強いものにしていく、それから、地方創生に一層の貢献を果たす、そういうふうな信用保険の補完の制度にしていく必要があると思っております。このためには、金融機関、それから保証協会が中小企業の方々の目線に立って経営者の方々の意欲を支える。そこからその成長、再生を促していくんだと、そのような環境、これが地域で整っていくこと、こういうところを金融庁の皆様とも連携をして検討を進めていければと思うところでございます。

さらに、この検討に当たりましては、机の上で物を考えるのではなくて、実際にその地

域のために頑張っておられる金融機関の皆様のご取り組み、それから、そうした金融機関とまた自治体などと適切な関係をつくられて中小企業支援に取り組んでおられます保証協会の現場といったところにさまざまなヒントがあるものと考えております。来週、早速地方に出向きまして、地銀、信金、保証協会の皆様から直接私もお話を承ってこようと思っております。他方、リーマンショック、それから東日本大震災と、日本の経済・社会を揺るがすような大きな出来事がありまして、中小企業金融もそうした大きな波を越えてきたというところで、さまざまな課題が積み重なっているということかと思っております。そういう現実を直視した上で、守るべきものは守り、改善するものは改善すると、より優れた信用保証・信用補完の制度にしていくということが大事だと思っております。

ぜひ本日も関係者の皆様の忌憚のないご意見、活発なご議論をお願いしたいと思っております。

よろしく申し上げます。ありがとうございます。

○村本座長 それでは早速、きょうは少し盛りだくさんでございますので、審議にご協力をいただければありがたいと思っております。

この会議は、例によりまして公開で行われておりますし、開催後に議事録、議事要旨も公開ということでございます。

前回は、セーフティネットの話をしたわけですがけれども、きょうは、それに引き続いて中小企業の経営改善・事業再生、保証協会に求められる役割という1つの固まりの議論でございます。その後に、信用補完制度、中小企業金融の国際比較ということで、根本先生からお話を伺って議論を進めてまいりたいと思っておりますので、二部構成ということになります。

最初は、第1番目の議事でございますけれども、中小企業の経営改善・事業再生支援あるいは保証協会に求められる役割ということで、事務局からまとめていただきました資料がございますので、それについてお話を伺って議論したいと思っております。

なお、きょうは先ほど言いました、多少盛りだくさんでございますので、いつものようにオブザーバーの方に次々にお話を伺うというスタイルではなくて、ぜひ話をしたいというご希望があれば伺うというスタイルにして、最後にまとめて時間があれば議論をいたしたい、そんなふうを考えておりますのでよろしくお願いいたします。

それでは、最初に、第1番目の議題でございます。事業の再生ということに関して、経営者の問題、そして、金融機関の問題、保証協会の問題さまざまございますので、その辺のことにつきまして事務局からご説明をお願いいたします。

それでは、お願いいたします。なお、暑いですので、上着を取っていただいております。

○小林金融課長 それでは、事務局から資料3と資料4、連続でご説明を簡単にいたしたいと思っております。

お手元の資料3をお開きいただきまして、こちらは経営改善・事業再生のお話をさせて

いただこうと思っております。

1 ページでございます。これは、前回のセーフティネットのときにもこういったお話をさせていただきましたけれども、中小企業は日本の経済になくはない存在である中で、事業者の経営努力とそれから地域の金融機関の方々、これが一緒になっていいメカニズムを恒常的に働かせていくということが大事だと思っております。そういう観点から、これまでルール、その信用補完制度の見直しというのをこの場でもご議論いただいたということでございますけれども、それだけで足りるだろうかという問題意識の中で、このペーパーはつくらせていただいております。これも前回ご議論がありましたけれども、リーマンショックのときの信用補完・信用保証の役割、それからそのときの金融円滑化法案、こういったものは非常に大きな効果を上げたのは確かでございますが、他方で副作用としては、依然としてリーマンショックからもう8年たちますけれども、高い水準、17万先ということでリスク先の企業があつて、その減少の仕方というのは余り大きくなっていないということでございます。これは1 ページのグラフの中で書いてあるものでございます。

次の2 ページ目にまいりまして、こうした事業者の方々、ともするとその経営者の方も返済正常化に向けた意識が乏しかったり、金融機関さんの支援体制が不明確となって経営改善が進まないといったことが往々にしてあるんだという認識をしてございます。それはそれでもいいじゃないかという議論もないことはないのですが、⑤のところに書いてございますとおり、やはりそのリスクをされている事業者の方は一般的にはニューマネーが入らないということになれば徐々に先細っていくということ、それから、下に3つほど図をつけてございますが、事業承継の問題もあるのではないかと、特に左の下の図でございますけれども、ここ20年間で経営者の年齢のピークというか、一番多い方というのは着実に1年ずつ年をとられていて、今66歳だということですので、お元気な方はもちろんたくさんいらっしゃいますけれども、これはいつまで続けられるかという問題はある中で、なかなかその経営改善が必要な中で事業承継というのはなかなか難しいところがあるのではないかとございまして。

それから、その次なる外生的ショックが生じた場合には、なかなか追加資金の調達が困難な中で、もつだろうかという問題意識でございますので、⑥に書いてございますとおり、景気の山谷はございますけれども、総じて安定している今の状況の中で、今一度こうした事業再生・経営改善を前向きに進めていくべきではないかとございまして。

次の3 ページでございますが、当時のリーマンショック後の金融円滑化法を3年ぐらいやっている中で、その最終局面において、やはりその再生支援、経営改善については、幾つかのパッケージということで金融庁さんなんかと一緒にやりながらまいりました。3 ページに3つほど書いてございますが、1つは再生支援協議会という各都道府県に設置していたものをさらにフル活用してということで、1万1,000件ぐらいの相談をこなしております。それから、2つ目の箱として、認定支援機関ということで、俗に言う405事業という少し簡単なリスクみたいなものを士業の方を中心にこの経営者を助けて、経営改善

計画をつくっていただいた場合には補助していくというスキームでございまして、これも1万1,000件ぐらい実績としてあるわけでございます。それから3つ目、信用保証協会の対応といたしましても、金融支援を個別にサポートしていくもの、こういった保険商品もつくり、そういうのを使いながらやっていただいている、いいことではないですけどもメインバンクも不在になってしまっているような状況の中で、そのリスク先の方を個別に専門家なんかを派遣して事業改善に取り組んでいる事例というのはどんどん一般化してきているという状況でございます。

4、5、6ページは、すみません、今申し上げましたようなことを詳細に書いてございますので割愛させていただきまして、7ページに飛んでいただきたいと思っております。

7ページでございますが、事業再生・経営改善が進むケース・進まないケースというのは、やはりその事業者の方の要因もございまして、金融機関の方の要因もあり、これは相まったものだというふうに考えてございます。少々耳の痛い話ではありますが、右側が進まないケースということで、上の箱、事業者の方ということで申し上げます、自分の会社の経営状況がなかなか正確に把握できていない、井勘定だったり、なかなか私事と一緒にしてしまいがちというところは正直あると思っております。それから金融機関さんとのコミュニケーションがなかなかうまく図れない。例えば、こういう相談をしたらそれを悪いようにとられてしまってどうなるかわからないという心配なんかもあったりするわけでございます。それから、いろんな銀行さんからお金を借りていくと、だんだん資金の長短のバランスなんか崩れがちで、その資金調達、その回しのほうに注力がいってしましまして、本業がおろそかになって、より悪循環していくなどというケースも正直あると思っております。

下側のその右側の下の箱、金融機関さんのほうはといいますと、こちら担保・保証といったことで、モニタリングによる初期症状の把握、事業を評価した融資というのがおろそかになっていく面はないのだろうかという問題意識がございまして。それから、なかなか事業者の方は、好調なときは金利を少し安くしながら競争というのはあるのですが、それが少し調子が悪くなってくると、それに対してしっかり継続しながら支援をしていただいているかということについても、これはいろんな例があると思っておりますけれども、場合によってはこういうものも足りていないところがあるのではないかとということ。それから、金融機関の方もたくさんいらっしゃる場合には取り組みの仕方というのも少し違いがあつて、それがゆえに再生局面なんかにおいては足並みがそろわなくて難しいこともあるのではないかとということでございます。

左側のほう、それがうまくいくケースというのはこの表裏でございまして、事業者の方は常に経営状況を把握して、そういったことを資金繰り管理なんかやりながら、金融機関の方にそういうのもお見せをしながらよくコミュニケーションをとって余裕があられるということで、金融機関の側のほうも、そういうものをしっかり受けとめて経営課題、事業承継なんかのお悩みもよくお聞きをしながらいろんな提案をされて、保証協会とも目線

を合わせながらやっていただいているということだと思しますので、できるだけ右のケースを左にしていくということなんだというふうに思っております。

次のページ、8ページでございますが、まとめといたしまして、1つ目の丸に書いてございますが、まずは今の景気の局面において、今ある再生が必要な事業者の方に対する対応は引き続き強化していく必要があるということが1つ。それから、予防的な観点というのにも必要なんだろうと。いざその経営改善、再生が必要になってからというよりは少し前目に対応をとっていくことが必要だろうということでありまして、おのおの事業者の方、金融機関の方、保証協会の方に求められる対応というのを、今7ページで説明したものでございますけれども、もう一度ここに書いてございます。

その上で、8ページ一番下の丸でございますが、政府はどういったことができるのかということについて申し上げます、まずは信用補完制度の見直しといったことをしっかりやっていくということでございますが、ややこれは漢方薬的なところもございまして、それだけでも足りないということで、①として、やはりその早期の段階から、平常時から資金管理や採算管理等、事業者の方にしっかりやっていただくということが1つ。それから2つ目として、どうしても抜本再生をせざるを得ないという段階になったときに、これも事業者の方がまずやる気になって歯を食いしばってやられるかどうかというのが最初のポイントとなると思いますので、その動機づけになるようなインセンティブというのはいちおう少しあってもいいのではないかとというのが2つ目でございます。それから3つ目として、その再生の局面というのはこういうふうになっていくんだよとか、そこに至るまでの予防の段階、金融機関さんとのお付き合いの仕方、こういったものを割と事業者の目線で、どういうふうにあるのがよくて、こうしておけば後で悪いようにならないよというようなことを、ある種のプラクティスというのは大分積み重なってきておりますので、こういったものをまとめたり普及啓発をしたりする。その段階において、いろいろ政府関係の支援機関のネットワークがございまして、この連携というのをもより密にしていくというようなことがあるのではないかとということでございます。

資料3は以上でございまして、続いて資料4でございます。

こちらは、今のお話と大分関連性が深いということできょう議題を一緒にということにさせていただいておりますけれども、1ページ目でございますが、ここでは、信用保証協会の役割というのは時代とともにふえこそすれ減らないというか、だんだん変わってきておるといっているのを見ながらお話をしていきたいと思いますが、1ページ目の一番上の四角でございます。やはり保証協会でございますので、それは保証の承諾をして、事故というか、必要であれば保険代位をして、その後できるだけ回収するというのが基本の基本でございますが、ただし、いろいろ役割が変わってきているということで、まさに経営支援を金融機関の方と一緒にやってやるであるとか、もう少し広く地方経済全体の活性化の貢献、こういったことについても役割というのはふえてきているんだと思います。

その話に入る前に、信用保証協会のおさらいということではありますが、真ん中の右の箱

に書いてございますが、地方公共団体が基本的には出捐し、ほかにも金融機関なんかは入られていますけれども、基本的には1県には必ずあるということで、51協会ございます。その業務の基本は変わりませんが、その規模であるとか、それから細かいやり方、これは大分、県ごとに違っておるところがございまして、それはその県ごとの産業構造や金融環境、そういったものによって大きく違うということでございます。職員数で言えば、この全国51を足して6,000人ぐらいで、いろいろありますが、経営支援に携わっている方は大体800人ぐらいということでございますので、今、信用保証協会を使われている方、全国に141万社ございますので、それで800で全部きめ細かくやるというのはなかなか難しい中で、どうめりはりをつけていくかというようなことになってこようかと思えます。

2ページでございますが、こちらは参考ですので、これはもう今まで出てきているお話ですが、この保証の話は金融システム不安であるとかリーマンショックであるとか、そういった危機があるときに残高がふえて、その後、収支が悪くなっていくというのは大体、世の常だということでございますので簡単にしておいて、次の3ページ目でございます。

3ページ目として、保証協会の役割を少しこの10年ぐらいおさらいいたしますと、上の箱①に書いてありますが、約10年ぶりの今回も見直しの議論ということでやらせていただいておりますが、2005年、10年前にやったことというと、やはり責任共有制度ということで、100パーセント保証が原則だったものを80パーセント保証を原則にした。それから、金融機関と連携して審査の効率化をし、再生の局面において、保証協会の求償権の放棄というのはできるだけできていくように仕組みは変えてきているところでございます。

それから②として、リーマンショックの後のリスケ先の急増を踏まえまして、いろんな経営支援に取り組んでいこうということでやっております。具体的には、下の真ん中の箱を見ていただきますと、3つありますけれども、まず側面支援ということで、一番左、まずこれは例えば年に1回とか年に2回各県ごとに保証協会さんが音頭をとって、各金融機関さんと目線を合わせるというようなことでございます。それから真ん中、経営サポート会議でございますが、これはどちらかと言うと、ある個別の案件、個別の企業さんにそういう経営改善なり再生が必要なとき、1つの銀行さんではなかなか対応できないというときに、保証協会はいろんな金融機関さんとおつき合いがあるものですから、ここで場をつくって皆さんで議論をしていただくような仕組み、これがサポート会議でございます。

それから、本当にそのメインバンクがどこかわからなくなってしまったりとか、そういう状況の中で、保証協会みずからがこれは専門家を派遣などして経営相談そのものにのるのが一番右の箱でございまして、これも実績で言えば、昨年度は延べ1万5,000回程度全国であるわけでございます。

それから一番下、地方創生への貢献ということで申し上げますと、さらにこうした業務からのさらに外縁部でございますが、創業のチャレンジを促すためのセミナーを開くであるとか、それから自治体と連携した独自の保証メニューというのを開発するであるとか、場合によっては再生ファンドみたいなものに保証協会が出資をし、その運営なんかも大分

携わっていく、こういったこともあるわけでございます。

それから4ページでございますが、ここは少し参考で載せておいたのは、再生の局面において、例えば再生支援協議会などの中立的な機関のもとで再生計画をやっていくときに、どうしても債権カットによる抜本再生という選択肢も出てまいります。そうしたときに、今申し上げてきたように、保証協会はなかなかそれにおつき合いできないというのが過去はあったものですが、これは大分改善をしてくれているというふうに認識をしております。

他方で、1つネックになるものとして、保証協会で代位弁済をしたときには自治体が補填するというお約束事になっている場合に、この協会のほうで自治体のほうでご相談しないで求償権カットというわけにはいかないわけでございますが、これは議会の承認がいるというのがございます。そうすると、議会は次は3カ月後に開きますとなると、タイムリーな再生ができない、もしくは議会で個別の企業の名前が出てしまうといろんな支障があるといったことでなかなか進まない、もしくは、こういうものはなかなか難しいのではないかとということで相談に行くのも諦めてしまうというケースもあるわけでございます。これに対して、その条例を事前に整備をしておいていただきますと議会にかけなくてもいいというものがございますので、これが大体今いろいろお願いを私どももしまして、半分ぐらいの自治体ではご整備いただいていると、逆に半分はまだこれからということなので、これは引き続きお願いをしたいというような話でございます。

次に5ページにまいりまして、先ほど側面支援、経営支援、こういったもののお話をしました。具体例を少し載せております。5ページの左側、これは金属加工会社で、6つの金融機関から15口の借り入れを行っていらっしやって、これが少しリスク等々のお願いを事業者さんがされているんですが、なかなかたくさんあってまとまらないという段において、信用保証協会が中心となってメインバンクと協議をし、そのほかの銀行も集め、その小口、15口あったものをまとめて実際の借り換えをして黒字転換を果たしたというようなケースでございます。

それから5ページ右側、これは老舗の温泉旅館であります。その経営支援みたいなものを保証協会が外部専門家を入れててこ入れをし、そういうことであればということで経営サポート会議を開いて金融機関のご理解を得てニューマネーが入って回復をしていったというようなケースでございます。

それから、次の6ページでございますが、これも同じようなので詳しくはあれですが、1つはレストランについて、こうしたらお客さんが入るんじゃないかと、価格設定なんかの経営支援をして立ち直ったようなケース。それから6ページの右側は、保証協会が残念ながら代位弁済をした後でございますが、普通はそうするなかなか後は回収だけという局面もあるわけでございますが、このケースでは、まだ再生の余地があると保証協会のほうでも思いまして、金融機関の同意を得て、求償権をカットするかわりにニューマネーを入れるような仕組みで、実際の金融機関との取引を再開していただいているようなケースでございます。

こうしていろいろやってきておるわけでございますが、そういう中で保証協会の評価というのは7ページにありますけれども、各保証協会さん、左側であります、年度の計画、実績、それからどういったことに取り組まれているか、こういったものをホームページに載せておりますし、各保証協会ごとに第三者委員会というのを設けてご議論をいただいているようなことでございます。

右側の箱、中小企業庁、政府としての対応でございますが、こちらは代位弁済であるとか保証の残高、代位弁済率、こういったものを公表を一覧の形でしているというのが現状でございます。ただ、これでこういった保証協会の役割がいろいろふえてきている中で足りているのかということについては、議論があるんだと思っております。

その観点から、次の8ページ目、まとめでございますが、いろいろ書いてございますが、この真ん中に①、②、③とございます。1つは金融機関との適切なリスクシェア、それから2つ目は経営支援、3つ目は地方創生のいろんな貢献、こういった要素を広くもう少し見える化をし、外部化をし、評価をしていく、こういったことが協会さんそれぞれのガバナンスの強化にもつながるのではないかとということで、これをもっと広げていくべきではないかというのがここでの問題意識でございます。

少し長くなりました。以上でございます。

○村本座長 ありがとうございます。

以前にご説明等伺っていらしたかと思っておりますけれども、気がつかれたこと、あるいはさらなる論点等ございましたら、ご指摘をいただきたいと思います。

それでは、また毎回同じで恐縮ですけれども、河原委員から順番にご発言をお願いいたします。

○河原委員 ありがとうございます。公認会計士、税理士の河原でございます。

経営不振による経営支援、事業再生が必要となる局面で、中小企業に寄り添う地域の企業を支える金融機関が必ずしも支えていないということが繰り返し議論となっておりますが、地域経済を支えるという観点から、金融機関だけが頑張る必要は私はないと思います。多くの中小企業支援団体もございます。専門家もいます。ぜひそういう方々を活用して頑張っていっていただきたいと思います。

そういう意味で、最初の資料3の8ページでしょうか、金融機関の対応の中に、できましたら中小企業支援団体や専門家等の協力する旨を追加していただけたらと思います。案件によっては、早い段階で弁護士や会計士が関与すべき事項もあると思いますので、ぜひ地域金融機関が抱え込まないような支援体制をつくるという意味でも、追加していただきたいと思います。

あと、8ページを見ておりますと、予防的対応が重要であるということでございますけれども、私はぜひ企業の健康診断のガイドラインのようなものの作成のご検討をお願いしたいと思います。今、予防的支援ということが脚光を浴びていますが、具体的にどういうことをしているのか、まだ企業の中で経営者にとってもわかりやすく説明するツールもな

いというのは、やはり新しい考えが入った場合にはそういうものが丁寧にご説明することも大切ではないのかなと思います。

また、一番下の③では、平常時からの健康管理ということが書いてありますが、これには既に経済産業省のほうでローカルベンチマークが発表されておりますので、そちらのほうも活用していただくことをどこかで明示されてはいかがかなと思っております。

また、保証協会に求められる役割につきましては、私は基本となる役割は、持続可能な循環型の地域経済の構築を支える中核、すなわち地域の金融面でのまとめ役として保証協会はあるべきであると考えております。6月6日の日経新聞で、2030年、中小企業が消滅するという見出しは皆様もご記憶があるかと思えます。人口減少の問題。これは本当に地方にとっては、地域経済の縮小が極めて現実的な近い将来起こるという大変切羽詰まった問題でもございます。中小企業支援は、金融施策や関連する施策を重複なくそれぞれ施策目的の相乗効果が発揮できるように、効率的、計画的に実施していくことが肝心であると思えます。循環型地域経済のためには、事業承継を促進することも大切であると思えます。事業承継支援を保証協会の役割の1つとして私は明確にすべきであると思えます。ここの事業承継というのは、事業継続そのものです。M&Aとか第二創業を含めて広い意味で経営に長い目線を持って支援することが必要であると考えております。

あと、保証協会に求められる役割で、7ページで評価が足りているのかという今課長からのお話でしたが、どのような評価を追加するのがいいのかいろいろご議論はあることかと思えますが、私は数字で判断してしまうと地域的格差が出てしまって、評価が公正な評価となるためには、少しその辺の配慮は必要だと思っております。結果的に、現場でやる気を持って活躍している人へ光が当たるような制度を導入していただきたいと思えます。見える化が必要であるとよくいろんなところで言われます。見せて終わりではありません。各地域の協会にとって、見えることによって気づき、そこから必要性がわかるようになり、その納得感に基づいて動いていくことにつながる。こうした観点から、新たな仕組みの構築を丁寧に進めていただきたいと思いますようお願い申し上げます。

以上でございます。

○小林委員 ありがとうございます。弁護士の小林信明でございます。

きょうご報告がありました、中小企業の経営改善・事業再生についてあるいは信用保証協会に求められる役割についてのまとめについては総じて違和感のないところでございました。

さらに申し上げますと、信用保証制度の見直しとともに、その他の制度、仕組みとともに、パッケージで事業者の経営改善・事業再生の取り組みを加速するような仕組みを考えるとできないかというように思っています。それは、既存制度の拡充、役割を拡大するという側面もあると思えますし、あるいはそれが不足、足りないところでは、新しい仕組みが必要なものもあるのではないかと考えています。

また、経営改善・事業再生に至るまでの分類的にいいますと、プレ支援、再生プロセス

自体の支援、そしてそのプロセスの後、ポスト支援というものがあろうと思いますので、それぞれ分けて考えたいというように思います。既存の制度としては、具体的には再生支援協議会、事業引継ぎ支援センターとかいろいろ支援拠点、そして信用保証協会等々がおやりになっているネットワーク等々の拡充があるというふうには思います。それをさらに後押しするようにしたいと、すべきだというように考えています。

新しいものとしたしましては、私は、事業者と金融機関との良好な関係を築くためのガイドラインをつくるのはどうだろうかというように考えています。先ほどから委員からもお話がありました、ガイドラインという話がありましたが、それと同じような基本的な方向性だろうというふうには思っています。既存のガイドラインとしては、私的整理ガイドラインというものがございまして、これは大企業がよく利用されることが想定されているもので、かつ、整理局面だけのガイドラインでございました。中小企業にとってのガイドラインというのは、私のイメージは、整理だけではなくてその前の段階、金融機関と事業者がどうつき合ったらいいのかということを含めたガイドラインをイメージしております。さらにその整理の局面においても、今の私的整理ガイドラインというのは大企業向けになっておりますので、それを中小企業向けに修正するという必要もあろうかと思えます。整理の前の段階での事業者と金融機関との良好な関係を築くためのガイドラインとしては、経営者保証ガイドラインというのが既にあるわけですが、それは保証債務についての視点から定めたガイドラインでして、そうではなくて本筋を考えれば主たる債務、中小企業の債務、借入れについて、金融機関と事業者がどのようにすべきなんだというようなガイドラインのイメージでございまして。

事業者に対しましては、やはり採算管理あるいは資金繰り管理をしっかりと平常時からやる必要があると思いますので、それはやっていただいている、それを踏まえて金融機関とコミュニケーションを築いていただくと。そして、金融機関としても、その報告を受けたときに親身になって相談していただくと。経営改善等について誠意を持って対応していただくと。採算管理、資金繰り管理の適切な情報を見せられたときに回収に走る等すると、事業者等としてはどうしても現時点での採算とか資金繰りを見せられないというようなことにもなって、それが双方のコミュニケーションが不足するというような方向に行きますので、そういったことがないように、事業者にも正当な情報開示を求め、やるべきことはやっていただく、金融機関もそれを踏まえてコミュニケーションを十分とっていただいて経営改善・事業再生について誠意を持って対応していただくと、そういうイメージでございまして。このようなガイドラインをぜひ考えていただければなというように思います。

それからプレ支援としては、先ほど報告がありました405事業というのがございましたけれども、それを金融支援を伴わない、単純な資金繰り表の作成とか、そういった専門家派遣事業とかいうふうに拡充してはどうか。どうしても小さい事業者では、自分で資金繰り管理等々ができないというようなことがあれば、そういった専門家の支援があってもいいのではないかとこのように思いました。

それから、先ほど河原委員からも話がありましたが、事業再生・経営改善のタイミングとしては、事業承継のタイミングが大きなターニングポイントになると思いますので、それがその経営承継のタイミングでうまく事業再生・経営改善ができるような啓蒙と、例えば再生支援協議会と事業引継ぎセンターと連携強化等々によってそれらが効率的に進めばいいのではないかとこのように思っています。

それから、事業再生をやった場合のインセンティブとして、事業再生をやった場合には一種の第二の創意的な側面もありますので、そこに新たな資金づけ等をして経営改善、経営革新等がなされるということの制度も必要だというふうに思いまして、そうすれば事業再生をするというインセンティブにもなるかなというふうに思いました。

それから、信用保証協会の点については、先ほど河原委員からもお話があったんですけども、何をどういうふうにやったのかという実績を見せる、見える化するというのは非常に重要だと思います。それを踏まえて信用保証協会の役割として評価をするわけですが、数字だけの評価にならない、実のある評価をしなければならないというのは賛成でございます。ただ、どういう視点から評価すればそれが実のある、数字だけのものではないというふうになるのかはなかなか難しい問題ですので、数字をもとにした上で、数字だけではないさらなる評価ポイントも含めて考えるべきなのではないかというふうに思っている次第でございます。

以上でございます。どうもありがとうございました。

○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。

私は、資料5の後で触れられる国際比較のところにも少しかかわってくるお話をしたいと思うのですが、現状、日本ではほとんど保証に頼って融資活動がなされているという、その金融に伴うリスクをどう減らすかというところで、海外の金融機関ないし企業のステージごとに行われていることで日本が欠けているものを並行して強化しなければ、単純にこの保証に全部流れていくという現状のものを縮小しただけでは非常に厳しい結果が出るというふうに考えております。

順にお話ししていきたいのですが、例えば、事業承継については、ファミリービジネスというのは個人の資産管理と密接にかかわっておりますので、例えば、日本の金融機関は一般的にリテールホールセール、そして富裕層のみプライベートバンクみたいな区切りが多いと思うんですけども、ちょっとスイスの例は極端かもしれないですが、ファミリービジネスという単位ですと何十年も1つのファミリーと、事業のご相談もお子様のそれこそ帝王学にかかわる名門校の推薦枠を引っ張ってくるとか、そんなところまで全部込みですとおつき合いをするという番頭さんプラスアルファのような、そういった人たちがそろそろ相続を考えると承継のこともお考えになってはどうでしょうかというようなことを言う立場の方が金融側にいると。だけど、これは多分日本の場合は、ちょっと業務の区分の仕方が違うので、こういった機能を果たしている人が事業承継に関してはいないであろうということがまず推察されます。これをどのように機能に、現状の地銀になってくる

のかメガになってくるのかわかりませんが、組み込んでいくのかという点が1つございます。

それと、例えば、専門家の支援を仰ぐといった場合に、米国のような直接金融が多いところでもベンチャーキャピタルのようにハイリスクをとるところは、ハンズオンという支援をセットでやります。シリコンバレー型と言われますけれども。これは、日本のベンチャーキャピタリストでもごく一部はいらっしゃるのですが、日本の場合はある程度の数で充てていくというやり方ですが、メインバンクよりももっと口を出していく、役員を送り込むという、そういった経営支援というよりも、株を投資しているわけですからかなり口を出していくというタイプの支援をするから直接金融がまかり通るのであって、日本の場合、ベンチャーキャピタルですらそれをやらないで、間接金融ですらそこまでの支援をしないという、誰がそこまでうるさく中身をお金の出し手として見ていくのかというところがどうしても欠落しているんですね。

この場合、例えばそのベンチャーキャピタリストのような方たちがどういう、誰が何をやっているのかという話にちょっと落とし込みたいのですが、どうしても支援機関といった場合、いわゆる「士」がつく専門家という士稼業の方々が名を連ねる傾向があるんですけども、もちろんこういった領域はあった上で、どうしてもただ、再三申し上げているんですが、着手できる場所というのはせいぜいコストカットとBSサイドで、マーケティングあるいは売り上げを伸ばす、利益率を伸ばしていくという本業のところにはタッチするとなるとかなりのコンサルティング能力が必要になってきます。これは業界の知識も必要ですし、例えば病院業界一つとっても、いわゆる事務局サイドのコンサルが得意なのか、もうちょっと違う領域なのか、戦略系なのかというので、かなり人材のバリエーションというのがコンサルタントでも非常に広いんですね。ですから、保証協会であれ金融機関であれアウトソースをする場合に、大体どうしても財務畑の皆さんというのは弁護士さんだったり税理士さんというお話になっちゃうんですね。いわゆる海外で言うところのフロント業務のコンサルに対してどうアウトソースしていくかという、ここのリストアップが、毎回、支援機関といってもそこがどうも見えてこないということがあります。

じゃ、こういう人たち、あるいはやり手のベンチャーキャピタリストみたいな人たちというのがどういうスキルセットなのかといった場合、ここもアメリカだったり一部ドイツでもちょっと見られるんですけども、夜学でまず会計系なのか人事系なのかと、バックオフィス業務のところは基本的に見られるというのが基礎であった上で、マーケティング寄りなのか、その他技術系なのか、特許に強いのかというようなダブルで専門を持っていらして、これはもとのキャリアがおありの上で、夜学なんかで大学でかなり実務ベースに落とし込んだ修了証が出るタイプの集中講座というのがあって、こういったところにしてちょっとゆう出入りをしているんですね。日本はこれもないんですね。ですから、何かいろいろと欠けたままどうも部分で縮小するというお話をしても、どこも誰もリスクを低減するためのプロを育てていないということが継続してしまうのではないかとこのことを大変

危惧しております。

もう1点、これは国際比較のところでも後でまたお時間を別途とられるんですよね。わかりました。じゃ、取り急ぎ、以上になります。

○家森委員 神戸大学の家森です。

3点ほどあります。1つは、この中小企業の経営改善・事業再生についての資料3ですが、ここにありますように、事業者の対応、それから金融機関の対応、保証協会の対応、これ全てここにあるような観点は非常に重要であろうと思っております。ただ、これは重要である、やるべきだということだけではなかなか進まなかったのがこれまでなので、今回この保証制度を何らかの形で工夫することで、こういう方々がこういうあるべき方向に動いていただけるような仕組みが入れられればいいなと思っております。

それから、先ほど河原先生からありましたように、こういう改善における外部専門家の役割というのは非常に重要であると私も考えております。

それから、もう一つの資料4のほうにまいります、こちらについて2点あります。

前回も申し上げましたように、現在の保証制度の評価というのが保証承諾やあるいは代位弁済額ということになっておりまして、これだけでは、当然ながら非常に偏った評価になっているという、前回申し上げたところです。今回、そういう点を非常にくんでいただいて、今我々が保証制度に望んでいるような観点で評価をしていこうというご提案をしていただいております、非常にありがたいなと思っております。

これまでの議論を振り返って見ると、100パーセント保証では十分なリスクの分担ができなかったという反省から、責任共有制度を入れてきたわけです。今後もそういう金融機関の方々にもリスクをとっていただきながら進めていく方向だろうと思っておりますが、同時に今度は協会がほとんどリスクを負わないということになってまた難しい問題があります。協会と金融機関の間のリスク分担では、当然バランスをとっていく必要があろうかと思っております。その際、地域によって当然分担のあり方は変わってきますので、地域における企業の再生の状況とか事業の発展段階なども加味して評価しないといけないと思っております。例えば、保証協会のお取引先に潰れたところが少ないとしますと、危ない企業に保証を出していないので健全性上は高く評価できます。でも、地域の企業が、適切な保証を受けられずに、実はどんどん潰れていましたというのでは、保証協会が期待された役割を果たしているわけではないということになります。保証協会を評価するときに、協会のBSやPLを見るだけではだめで、地域経済のBSやPLというのはおかしいですけれども、地域経済のパフォーマンスもあわせて見ないといけません。特に、協会は競争がない、少なくとも公的な保証業務としては競争がないわけですから、別の形でプレッシャーをかける必要があろうかと思っております。

もう1点、そういう点で言うと、私はこのところ地元の方々の協会の方々に来ていただいてお話を聞かせていただいたりしながら個別な協会の事例を勉強しているんですが、協会によってそれぞれ重点を置かれるところが違って、おもしろい取り組みをされています。もっ

とも、お話を聞いていないところにはおもしろい取り組みを何もされていないところもあるのかもしれませんが、そういう協会の取り組みの違いを見える化していくことも検討していただきたいです。単純な数字だけでは問題があるということはもちろんですが、まずは、それぞれどういう特徴があるのかということを出していただくことは大切です。それをデータとしてどこかで集約をしていただければ、横でも比較ができるし、時間がたてば過去とも比較ができます。様々に比較をすることで相対的にどこがこの協会の強みでどこが弱みかということがわかってくるのではないかと思います。

さらに、数字だけではもちろん問題があるという点で言うと、中央で、例えば中企庁さんが、五十幾つの協会を評価しようとする、どうしても数字に頼ることになると思います。やっぱり地元の方で構成される理事会やそれにかわる組織で丁寧に内部の情報も見ながら、経営陣がこの制度をうまく運用しているかを見ていただくということが必要だと思います。その意味では、理事会制度等がこういう目的で十分に機能するような仕組みも考えていく必要があるのではないかと思います。

以上です。

○村本座長 ありがとうございます。

きょう実は金融庁の日下室長にも来ていただいているのですけれども、金融庁でも実際似たような問題意識で議論をしておられるというふうに伺っておりますので、その辺についてちょっと補足的にご意見をいただければありがたいのですけれども。

○日下地域金融企画室長（金融庁監督局） 金融庁の日下でございます。

前回、企業ヒアリングについて発表させていただいたのですけれども、その後2つの調査を新たにやっておりますので、きょうはそれについてそれでわかったことをご説明します。今週の月曜日の金融仲介の検討会議にかけて、まだ資料を公表しておりませんので口頭になることをお許しく下さいませ。

2つの調査は、まず1つは条件変更先となっている先、金融機関が5年以上条件変更を繰り返している先につきまして、金融機関経由で1,000先の企業のデータを抽出いたしまして、その企業がどうなっているかという調査を1ついたしました。もう一つは、抜本的な事業再生がなされている先ということで、債権がサービサーに譲渡された企業、要するに金融機関がサービサーに譲渡した企業というものから直接アンケート調査をいたしまして、それで再生を果たそうと頑張っている企業及び譲渡された後、清算に向かっていく企業、それぞれがどういった考え方を持っているかという2つの調査を企業ヒアリングにあわせて行いました。

その2つの調査からわかったことを簡単にご説明したいんですけれども、まずもって条件変更が5年以上にわたっている先のいわゆる保全率、金融機関から見た保全率は非常に高いと。要するに100パーセント保全されている、担保及び保証で保全されているという先が大体50パーセント近くあったと。したがって、金融機関は長期にわたって条件変更をしているのですけれども、それに対して再生しようというインセンティブが湧きにく

いのは、要するに保全が高くていざとなったら回収できるという思いがあるがゆえにインセンティブが効いていないというのが1つございました。

もう1点が、その1,000先がどういった条件変更をしているかということを知りたいんですけども、実は元金をとめているということが大半だったんですけども、その期限は実は延長していないんですね。元金をとめているだけで、そもそもの起源は余り延長してなくてテールヘビーにしているということに加えて、金利なんですけれども、金利を減免していないんですね。実は、1,000先のうちわずか20社足らずの先しか金利減免が行われていないということは、保証協会とあるいは担保で元金が保全されている割には非常に高い金利を取っているのではなかろうかというような傾向が明らかになりました。ただ、一方で、債務者側にも当然問題がございまして、債務者側の問題といたしましては、やはり条件変更というものが当たり前になっちゃっていて、自分たちが変わろうというインセンティブがない。これは、今の2つの傾向は、きょうご報告いただいたところと全くぴったり一致しております。

次に、金融機関側のもう一つの問題として、先ほどのサービサーに譲渡したという企業を知りたいということなんですけれども、これは実は基本的には一般の金融機関、民間金融機関がサービサーに譲渡しておりまして、このサービサーに譲渡された企業は、それによって再生を果たしている企業というのは実は再生に至るまでの間に金融機関からさまざまなサービス、例えば、事業計画の策定支援でありますとか、ファンドの紹介でありますとか、M&Aの紹介だとかさまざまなサービスを受けた上で最後に譲渡というそのスキームを活用して再生を図っているということがわかりました。ですから、サービサーに譲渡された企業というのは捨てられた企業ではなくて、むしろ手厚くサービスを受けた上で、再生支援を受けた上で、再生の手段としてサービサーを活用されているということがわかりまして、その再生に至っている企業につきましては、サービサー及び金融機関を高く評価していると。ですから、抜本的な事業再生に至った企業については、非常にその金融機関及びサービサーを高くしているという声が聞かれました。

ところが、残念ながら、このサービサー譲渡をされた方から直接聞いた声によりまして、やはり政府系金融機関及び信用保証協会の債権は譲渡されておりませんで、それは残ったままということで、民間金融機関のみの債権譲渡が行われていて、そういった政府系金融機関のものは返され続けているというようなケースがございまして、抜本的な事業再生に向けてはそういったところがより連携する仕組みがより要るのではなかろうかと、こういったことが調査で明らかになっておりまして、もう一つは、条件変更状態の中で、その抜本的な事業再生をするに当たって、今の中小企業再生支援協議会による暫定リスクという制度があるんですけども、この暫定リスクにつきましては、残念ながらその暫定リスク状態が続いていれば、今言ったような金融機関側のインセンティブも企業側のインセンティブも働きにくい状態になっておりまして、これらについても債権放棄を伴う抜本的な処理というものが必要なのではなかろうかといった意見も出されております。

以上、きょうのこちらの調査とよく似ているんですけれども、さらに踏み込んだ調査結果が出ておりますので、7月中旬には公表したいと思っておりますので、またその際にはごらんいただければと思います。

以上でございます。

○村本座長 ありがとうございます。

まだ公表段階ではないものをお話しいただきましたが、ぜひ公表されましたらそれも取り入れて我々の議論を深めるということにしたいと思えます。

それでは、引き続きご意見をと思えますけれども、せっかく来た根本さん何かありますか。

○根本委員 それでは、私は今回だけの参加ということになりますので、余り全体の議論を混乱させないような形でコメントしたいと思うんですけれども、基本的なこの位置づけをどう理解するかということなんですけれども、これがこれまでの債務のこれを円滑に返済していくんだということに対する一時的な対応なんだと、つまり過渡的な対応なんだということであれば、私はこの案に対して特段の異論はないですし、ここ、今現状でできることをみんなで頑張りましょうということに尽きるだと思うんですね。ただ、将来的に信用保証協会なり公的金融というのをどういう方向に持っていくのかというような、ある意味ではビジョンがここから見えるのだろうかということについては少し考えなければいけないのではないかとというのが私の基本的な問題意識としてあるということです。それは、後の国際比較の中でも少し議論してみたいと思うんですけれども、少なくともこれが過渡的なものだとしても、この形で制度をそのまま存続させていくんだということになると、信用保証協会というものに対する機能付与がすごくふえるわけですよ。これが、これからの制度の枠組みの中心軸になるのかどうかということはやはり少し考える必要があるということですね。これは、でも、1つの方法として否定をしているわけではなくて、もし信用保証協会というものの機能を拡大して、その機能に対して付与していくんだということであれば、この方向性というのは1つの方法だと思います。したがって、それに対するインセンティブをどう考えるのかということこれから議論する必要があるんだろうなというふうに思うんですね。したがって、ここをどう考えるのかということだけです。その点は少し問題提起としては残しておきたいなということです。

その上で、今直近でできることとして、少なくとも検討していただきたいというのは幾つかあって、もし仮に信用保証協会がこのような形で連携を通じて事業再生に対して大きくコミットするんだということであれば、今の現状で本当に信用保証協会がこれができるんだろうかということはやっぱり、よく考えていただきたいなと思っております。しかも、できているケースとできていないケースが混在しているわけですよ。できているケースとできていないケースが混在しているということは、制度としてはうまく機能していないということですから、あくまでも個人の能力に依存しているという形になると、これはやっぱり余りよろしくないなという気がするんですね。したがって、これができるような方向

性に短期的にでも見直す必要があるだろうということです。それは具体的にどういうことかということ、まず、連携というのは、私も実は産学官連携を地元、私がいる多摩のところでもやっているんですけども、産学官連携というのは、端的に言うと、誰も責任をとらないという非常にまずいパターンが非常に多くて、実際に専門家の連携を図る場合には、やっぱり連携を図る上での責任付与をどうするのかということを考えないといけないということですね。したがって、これは何を言っているのかということ、少なくともボランティアなものはいきませんので、やっぱり具体的なフィーを明確化して、その連携に際しての成功報酬をどういうふうに考えていくのかということはルール化していくことが必要だろうということです。

さらに、議会との先ほどの絡みで言うと、私は、これは信用保証協会だけで完結するのではなくて、やっぱり連携で言えば、クレジットコミティみたいなものをつくって、地域の中に要するに再生委員会でも地域のそういう融資委員会でも何でもいいんですけども、そういうものをしっかりつくって、その中でやっぱり再生のあり方等を、先ほど言った責任付与も含めて検討していくというような、そういうシステムをやはりつくっていったほうが望ましいのではないかというふうに思っています。

それから、もう一つは、こういう支援をうまくやりましたというのは、さっき言ったように、いいケースと悪いケースがどうしても混在してしまうので、やっぱりその実績と、それからもう一つはやっぱり成果をどういうふうに公表していくのかということは何も検討していただきたい。つまり、パフォーマンスというのは非常に大事だと僕は思いますので、パフォーマンスに対してそれをどういうふうに、例えば再保険をかけるときにそのパフォーマンスと再保険の関係をどういうふうにリンクさせるのかというような、そのスキームもやはりもう一歩踏み込んで議論する必要があるだろうというのが私の基本的な考え方ですね。

例えば、中国なんかは信用保証協会が例えば株式会社化されているところがあるわけですけども、株式会社化するというのも1つの選択肢かもしれないわけですね。そうすれば、信用保証協会の自己責任の中である程度しっかりとインセンティブが働くということになりますので、そういう設計をどういうふうにしていくのかということも明確にしないと、僕は信用保証協会もある意味ではどういうふうに対応していいんだらうかということに対してすごく迷ってしまうと思うんですね。たまたま、属人的にすごく立派な人がいたときに、属人的に立派な人が立派な成果を上げるということはできるかもしれないけれども、組織としてそれが継続していくということが担保されないのではないかということですね。そこをぜひ引き続きやっぱり議論していくことが大事ではないかなということ、この点だけ一応、私のほうからはコメントしておきたいというふうに思います。

○村本座長 ありがとうございます。

第1部というか、前半はほぼ時間がいっぱいなんですけれども、この問題は実は保証協会についてですので、連合会に非常に関係がございますので、村山さん何かこの段階で一

言あればおっしゃってください。

○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。

いろいろ中小企業庁の2つの資料について説明があり、その中で、端的には、それぞれの8ページのところにまとめにあるように、やはり経営改善、再生問題についても、あるいは全般的な保証協会の役割についても、それぞれ私どもに対して問題提起がなされているというふうに思っております。それにつきましては、今、根本先生のお話にもありますけれども、やはり協会としての役割をどういうふうに果たしていくのかということについては、まずは協会自身に問われるところが大きいんだというふうに思いますし、同時に、それを制度的にどういうふうにしていくと一番協会としても仕事やりやすい、あるいはパートナーである金融機関さんとの間でもよりよく機能ができるのか、あるいは河原先生ご指摘がありましたように、地域のそういう金融面でのまとめ役としての協会の機能というのを果たすにはどうしたらいいのかというようなことを、制度のありようという点でも、ぜひ委員の皆様方のお知恵をさらにいただきながら、私どもとしても頑張るスタンスにより立ちやすい形でぜひご工夫をご検討いただければというふうに思いますし、きょうは先ほど来いろいろご指摘をいただいている点につきましては、私たちも制度の問題は制度の問題として頑張らなければいけないなという点がございました。

その中で、やはり債権放棄のときに保証付きの部分が残っているというケースが多いというふうにご指摘もありまして、その辺については私どもとしてはそれこそ地域のまとめ役としてやっていく場合に、そのところでちゃんとみずからの責任を果たすという意味では、相当頑張っているつもりではありますし、それなりの成果もまた出てきているというふうには思っております。同時に、やはり特に小林課長のご指摘の中にもありましたとおり、自治体債権の問題というのが1つのネックになっていることは確かでございますけれども、その辺を含めまして、これから私どもとしては再生により寄与しやすい形で何とかこの辺のところについて努力をしていく必要があるかなというふうに改めて思っているところでございます。

それから、評価との絡みも含めまして、あるいは役割との絡みも含めまして、地域ごとの特性の中で、もちろんこの計数的な承諾実績であるとか、あるいは代弁率がどうだというのももちろん重要な指標ではあるわけですが、地域経済の中でどのようにその役割を果たしているのかというところがやはり評価をする上での大事な点だというのは、協会、それぞれの地域特性ということもあって、我々としても非常にその点が問題意識としてあるわけございまして、そういう意味で外部評価委員の皆様方からもそれぞれさまざまご批判をそれぞれの協会については厳しくいただいている、非常にそこは助けになっているわけでございますけれども、全体としての評価システムというふうなことをご議論いただく上でもその辺のところをひとつよろしくご配慮いただければというようなことを考えた次第でございます。

今までの議論の中では、また後でお話し申し上げる点があるかもしれませんが、取り急

ぎ、この点について1つ感想を述べさせていただきたいと思います。

○村本座長 ありがとうございます。

村山さんの立場ではなかなか言いにくいことかもしれないですけども、やはり、例えば今おっしゃった自治体債権についても半分はまだやっていないというところが結局あるわけなので、連合会としてできるだけ前に進めていただけるようなことが必要なこともあるかもしれないと今、感想を持ちましたけれども、これはまたいずれ議論するということにして、ほかにないでしょうか。

○小林金融課長 すみません、全般的なコメントですけども、各先生からいただいたアイデア、それから連携の深め方、それから小林先生からいただいた具体案、こういったものをもう少し煮詰めてまいりたいと思ってございます。

それから、根本先生からいただいたお話で、過渡的なものかどうか、それからこれはずっと持続可能性があるかどうかということですが、思っています、やっぱり今のこの状態、保証協会がたくさん経営していて頑張り続けるというのは筋としては余りいい状態ではない。つまり、もちろんそういうことに将来的には幾つかの数はなるんでしょうけれども、今回、信用保証の見直しをなぜやっているかという、そういうふうに保証協会だけが頑張るような姿ではなくて、まずそれを金融機関さんと事業者さんでそうならないように、前線で防御するというか、とめるような格好になって、そこからやっぱり漏れてきてしまうものはどうしてもあるので、これはしっかり保証協会さんのほうで経営支援をしていく。こういう多分、順番論だと思うんですね。なので、私はよく例えて言うのですが、ゴールキーパーが活躍し過ぎるサッカーの守備はよくないというようなことなんだと思うんです。ただし、ゴールキーパーのコーチングであったり、その守備のポジションどりであったり、そういうものはあるかもしれないというようなことの中で、今どうするのという軽重の置き方と今後のあるべき姿というのは少し違うと思っております。今の協会のこの人数を見ていただければ、これで141万社見るのは、それは限界がありますよと申し上げたところ、やっぱりその前線にいらっしゃるのは金融機関の方でありますので、その辺の時間軸だと思ってございます。

○村本座長 議論はまだまだ尽きないのですけれども、きょうはもうワンラウンドありますので、それを踏まえて最後にオブザーバーの方からもご意見をいただくというようなことで進めてまいりたいと思います。

それでは、2番目の国際比較の問題について、最初に事務局からお願いします。

○小林金融課長 それでは、資料5でご説明を申し上げます。

これは今までいろいろご議論いただいていたものの横抜きのお話になりますけれども、国際比較というのをどこかでやるということでございました。

資料5の1ページをお開きいただきまして、まず中小企業比率というものを各国、ここでは全体に欧米4カ国と韓国、日本というのが全体で出てくるわけでございますが、定義はおのおの少しずつ違います。少しアメリカは狭い定義になっていたりもします。他方で、

おのおのが言っているその比率で出していくと、ほぼみんな九十九点何パーセントということになりますので、これを横に比較するというのには一定の理屈があるというような定義になっていると理解いただければと思います。

その上で2ページにまいりまして、およそその貸し出し、金融機関の貸し出しという中に中小企業向けのものはどのぐらいの割合を占めているかと、比較でございますが、この下の棒グラフを見ていただけるように、日本、韓国、アジア系はやはり7割ぐらいになっております。他方で、欧米系は2割ぐらいになっておりまして、逆に残りは大企業向け融資ということなんでございます。その理由は各国いろいろ違いがあると思っています。直接金融で中小企業のところでも少しノンバンクなんかから手に入れて資金を獲得していくのが多い国であったり、そもそもそういう大企業に融資が集まっているような状態であったり、いろいろあると思いますが、これは後ほどご議論をいただければと思ってございます。根本先生からご紹介いただきたいと思ってございます。

それから3ページでございますが、まず、明白なる事実として、各国の保証承諾実績というのは年間のフローでございます、その件数と金額。保証債務残高というのは、いわゆるストックでございます。日本は、これは隠しようがなく突出しております。一番下でございますが、年間の保証承諾の件数71万件の約9兆円弱、ストックで27兆円ということでございます。これに対して、アメリカは一番上ですが、桁が大体1つ違うという感じで、ドイツにいくとさらにもう一つ桁が違うというような具合でございます。

これは一体どういうことに起因するのかというのは、かなり複合的だと思いますけれども、次の4ページにいただいて、よく出てくる図としてこの一番左の図、保証債務残高をそのGDPの割合で見ようというものでございまして、これもアジア系の韓国と日本というのは5パーセントを超えて、ほかと比べると全然違うということでございます。これを算数的に分解させていただいて、右側の掛け算をしまして、GDP分の中小企業向け融資残高というのと中小企業向け融資残高の保証債務残高、これは分母分子を消していくと左と同じになるのですが、それで分析しますと、真ん中のグラフであります、日本と韓国というのはそもそも中小企業向けの融資残高が非常に多いので、これが効いてくる格好になってございます。むしろ、一番右でございますが、中小企業向けの融資の中での保証はどのぐらい使われているかということ言えば、アメリカもそこそこでございまして10パーセントを超えているような図でございます。これだけで何がどうだこうだということにはございませぬけれども、まずファクトとしてこういうようなものがあると思ってございます。

その上で5ページでございますが、どういうときにどういう保証割合でというお話で、それを平時と危機時ということで書いてございまして、青いのが平時でありますけれども、見ていただきますと、やはり日本、韓国というのは高い。100パーセントというのもそれなりにあるということでございます。それから、ドイツ、フランス、なかなかこの実態というのがつまびらかにわからないところもございまして、少しその創業期とか事業

承継期とか、少しその場면을重点を置きながらやられているような感はあるというところでございます。ただ、文言上はいろんなことができるようになってはございますけれども、そういったところが数字にあらわれているのかもしれませんが。

他方で、そのオレンジのところの危機時、リーマンショックのときの例でございますが、これは各国一律かさ上げをその保証割合についてしております。それから、実施期間のところを見ていただきますと、少しドイツと韓国は入っておりませんが、日本はやはりアメリカとかフランスに比べると長くそういう危機時の対応を实际したというのは事実だと思いますので、このタイミングはどうかというのは政府全体で判断することだと思いますけれども、ややそういう中で危機のときにできるだけ早くやって早くやめるということにおいて、そこに反省すべきところはなかったのかということについては、やはり議論があるというふうに認識をしてございます。

そして6ページであります。これはOECDの最新の今年の4月の政策提言でございます。いろいろ書いてございますが、ポイントは下線が引かれているところであります。日本についての記述であります。今の手厚い信用保証制度というのは、それはそれでデフォルト率も低く抑えられているという評価をいただいている一方で、企業再編をおくらせて市場ベースの金融の発展を妨げてきたのではないかと。それから、セーフティネット機能というのは危機のときは大事けれども、効率的な市場を通じた破綻企業の再編と書いてありますが、新陳代謝みたいなことをおっしゃっているのだと思いますけれども、こういったご指摘は受けているということでございます。これは今の見直しの方向性に相当程度一致しているものではないか、書き方の強弱はもちろんあると思いますが、というふうに思っております。

それから7ページ。今度は世界銀行が公的信用保証制度に関してある種に緩いもので、バイディングなものじゃ全くござませんが、ガイドライン的なものを2015年版ということをつくってございます。いろいろ書いてございますが、その下にありますように、リスク管理のための監督体制の構築から始まり、例えば、3つ目の保証実施機関における内部統制の枠組み、それから4つ目、部分保証の原則と金融機関のコンプライアンス体制の構築、金融機関の矜持を持ってやってくださいということだと思いますけれども、そういった話、それから情報開示、事後的なパフォーマンスの分析と結果の公表ということでもありますので、この辺ご指摘いただいているところもこの審議会の中でご議論されているところとほぼかぶってくる、一致してくるところだというふうに認識をしてございます。

最後、8ページでございますが、まとめとしてその1つ目の丸でございますけれども、まず、各国いろいろやり方は違いがございます。一口に信用保証と言ってもかなり違うものに仕上がっております。これは各国の金融システムもしくはその政策発展の歴史、企業の資金調達構造、はたまた家計がどういうところに資産運用に出ているのか、こういったものがいろんなふうに絡み合ってきてきた結果だというふうに思っております。正直申し上げまして、これをすごく解明をした研究が世の中に厳然として存在しているわけ

ではないということでございます。

きょうもその辺のところは、少しこの後、根本先生含め、教えていただければというふうに思っておりますが、いずれしろ、こういういろんな条件、違いがある中で、日本の信用保証制度がボリュームが大きいということは、これは明らかな事実だと思っております。それにはやっぱりメリット・デメリットがありまして、1つはメリットとしてはきめ細かくやっている。それは手厚いということございまして、それをもう少し分析すれば、4月の会でライフステージごとのリスク、それにどう対応していくのかというのがまさにそれに当たるものだというふうに思っております。

他方で、デメリットということ言えば、やはり金融機関おける事業評価した融資、支援体制をかえって障害しないかというような、るるテーマに出てきている話。それから2つ目として、市場原理や競争環境をゆがめてしまうことはないのかという話。それから、政策資源をこれだけ投入している中で、パフォーマンスは大丈夫かということについては常に考えていかなければいけないということでありまして、最後、結論でございますが、これは国際的はいろんなメリット・デメリットがあり、経緯がある話でございますので、ボリュームが多いからそれが悪いとかいいとかというものを余り断定的にするのではなくて、その中で悪いところがあればそれを直していく、つまりその信用保証の中で十分な規律が動いて、そういった市場ルールの中で、経営努力であるとか金融機関さんのその事業を評価した融資、こういったものが進むようなものにしていくということなので、国際評価を見つつも、これまで議論したような中身というのをしっかり煎じ詰めていくということが大事ではないかということでございます。そう言いながらも、不断に横並びで各国の動き、これは経年変化を追っていくというのは大事だというふうに思っております。

以上でございます。

○村本座長 ありがとうございます。

この点について、根本先生に来ていただいているので、どうぞ補足的にでも結構ですし、もう少し違う側面でも結構です。ご発言ください。

○根本委員 それでは、私のほうで確認していることでいくつか補足コメントをしておきたいと思うんですけども、まず、その大枠で言うと、先ほどのこのプリントで言うと3、4ページ、特に4ページのところにあるわけですけども、全体ボリュームとしては大きい、しかしその保証残高の中小企業残高に占める比率で言うと、大きいわけですけども、例えばアメリカなんかでも大きいということがあるわけですけども、また、このボリュームというものをどう考えるのかというのは、大きく2点ぐらい多分論点があるんだというふうに私は考えているんですね。

1つは、大きい論点はちょっと後にして、1つの小さい目の論点として言うと、これは実は誰に保証しているのかというのは国際比較では大事な論点で、日本の場合と例えば外国の場合で言うと、やや日本は事業再生に近いほうにきているというところで、悪く言うとゾンビというふうに経済学者は言うわけですけども、ゾンビの温床になっているのでは

ないかというふうに懸念されるところが含まれているのではないかと、どうしてもそういう懸念が出ているわけですね。ところが海外のほうは、どちらかと言うとそこに対してはかなりセンシティブで、どちらかと言うとターゲットというのを明確にして、そのターゲットをどうするんだということで、やっぱり保証なり支援のウエイトづけというものをどちらかと言うと、やっぱりイノベーションであるとか創業であるというところに重点を置く。少なくとも表面的にはやっている。実態は私も正確に把握しているわけではありませんで、中にはゾンビも含まれるとは思いますが、少なくとも表面的にはイノベーション、創業ないしは若年創業とか女性経営者、そういったところのターゲットを比較的明確化しているというところは、明らかに日本とやや、少しそこが違うのかなということですね。この点はどう理解するのかということ、やはりその信用保証のあり方としては検討しないといけないということです。

それから2点目は、これはちょっと大きな話で、すぐさま答えが出る話ではないんですけども、日本はこれだけ公的金融のウエイトを大きくしてきたおかげでそれなりのメリットはあるわけですね。それは何かと言うと、1つデメリットで言うと生産性ががっと低い、世界で最も低いわけですが、その分、世界で最も失業率が低いんですね。したがって、失業率が低いということ、それをゾンビと言うかというのは非常に、外部からはゾンビと言われてしまうかもしれないけれども、日本の中で一定の範囲で完結しているとすれば、確かに信用保証なり公的金融というのが一定の範囲で日本というものの失業率などを低位で維持できるものを支えてきたということは、ひょっとしたら一定の範囲で評価できるのかもしれないということですね。したがって、この大きさをどういう立場で評価するのかということによって大分ニュアンスが変わってくるんだろうということです。ただ、問題はそういう大きな公的支援を軸にしながら現状の失業率、生産性が非常に低くて、つまり象限をつくと非常にわかりやすいんですけども、非常に生産性が一番びりのところであって、だけど失業率は一番低いところにあるわけですね。これは、ノーベル経済学賞を取ったフェルプスがそのことを明確にしていますけれども、ここの象限にあるわけです。それが本当に今後持続できるのだろうかということは、我々としても考えていかなければいけないということが非常に大事なポイントだと私は考えているということですね。これがもし持続できないんだということであれば、やはり今の現状の公的金融なり信用保証というものをある意味じゃ大きい方向に転換していくということを模索しないとまずいのではないかというふうに考えているということです。そのこと自体をここで議論すべきかどうかというのは余りにも話が大きいので、そのことはここでは問題提起はしませんけれども、ただ、そのことをちょっと認識しておくことが大事だろうということです。

ちなみに、もう一つは、どの信用保証の形態、どういう公的金融のあり方がベストプラクティスなんだろうかということについて言うと、これはいろんな事象研究を私も全て見ましたけれども、必ずしもこれだという一意的なものは全くないというふうに言っている

と思います。したがって、日本の形態がほかのところに劣後しているというわけではないということはよく理解する必要性があって、それぞれ問題を持っているんですね。アメリカの保証形態がいいというわけでももちろんなくて、イギリスを見ていただくとわかるけれども、イギリスは何回も失敗して、繰り返し見直しをして、やっと今日、新しい政府系金融機関の設立にきているわけです。しかも、それがうまくいっているかどうかはまだ結果は出ていないわけですね。そう考えると、日本の政府系金融機関とか信用保証協会のスキームそのものが必ずしも破綻をしているというわけではないということはちょっと理解しておくことは大事ななという。その点はあらかじめ一応、問題としては、議論する上ではちょっと理解しておきたいということですね。したがって、今後の日本の向かうべき方向性というんでしょうか、そこをどこに置くのかということとのリンクでいかないと、なかなか保証協会だけのあり方ということだけで問うてしまうと、多分やっぱり短期的な、先ほどの短期的なものの見直しを積み重ねていくということしか多分できなくなるだろうということですね。したがって、どこかでやっぱり大きなかじ取りをしていかないとまずいのではないかなということですね。これが私のほうから一番言いたいところだということです。

その他、いっぱい言いたいことはあるんですけども、おいおいのほうよろしいでしょうか。

○村本座長 ありがとうございます。付加的な発言は、おいおいということで。

それでは、資料5、国際比較等についてですけれども、委員の先生方でどうしても言っておきたいということがございましたら、どうぞご発言ください。

河原さんからいきますか。

○河原委員 ありがとうございます。

国際比較の説明というのは、昨日は事業承継検討会でも同じように国際比較の資料がございまして、やはり制度の見直しには諸外国を参照することの価値はあるのかなとは思いました。というのも、この資料を見ておまして、5ページでしたでしょうか、特に説明はあったかなかったか、危機時の実施期間が日本が2008年から2012年と、比較なのが2つの国しか書いていないんですけれども、やっぱり長かったんだ、私も長いなと思っていただけれども、そういうところが見てわかるというのはよろしいかなと思っております。

ただ、やはり私は諸外国と比べる際に、国民性の違いがお金に関する考え方の違いがあるのかなと思っております、その結果が8ページの2行目に書いてございますとおり、やはり家計の資産運用行動の違いというのはまさに国民的の違いにあり、その結果がやはり企業の資金調達の違いになっているのではないかなと感想を持っております。

制度として、今お話があったように、何が悪いではないと思うんですが、やはり官民協力して地域を守る日本ならではのよい面もあり、これは私は他国からもっと評価されていいのに、模範となるべき制度がやはりその仕組みの中で本来なすべきことがなされないで、その結果、何回もお話に出ております、企業が助けられることができたのに、それ

を解決せずに助けることができなかったという、その制度の根幹がやはりあるのかなと思っております。先ほどにもお話しいたしました、やはり金融機関に対する保証協会の役割を少し明確にするということは大切だと思っておりますが、根本先生からもお話にございましたように、一律でこうしましょうというのではなく、各地域地域それぞれに合ったやり方があるということは、今後各地方で支援するときに大切な考え方だと思っております。そのためには、やはり地域に考えていただくために、各地方自治体の積極的な関与が大切だと私は思います。先ほど資料4の中でも自治体の未整備が半数以上あるというお話もございましたが、ぜひそちらに関してましては、しっかりとメッセージを送って、ご協力していただくように進めていただけたらと思っております。

また、先ほど根本先生が保証協会は中国では株式会社というお話がございましたが、私は日本にそれがどうなのかわかりませんが、それを伺ってちょっと今考えたのですが、やはり全国を束ねる保証協会さんという意味で見ますと、今一般社団法人でございますが、この際、全国を束ねる頂点であるのであれば、公益法人ということも一つ検討されることの価値はあるのではないのかなと、きょうお話を伺ってちょっと感じた次第でございます。

以上でございます。

○小林委員 弁護士の小林でございます。

4ページの左側を見たときに、ああ日本と韓国は突出しているんだと、保証協会という公のその存在のプレゼンスが非常に高いんだというのを改めて思ったんですが、4ページの一番右側を見ると、やっぱりそれは融資残高にも関係しているんだと思って、それは公のその信用保証というだけではなくて、融資残高という融資形態、中小企業に対する資金づけの違いも出て、あるんだなというふうに思い直したところでございます。

国際比較というのは重要ではあるものの、地域的な国別の特殊性も考えなければならぬということであると思っておりますので、この国際比較をどういうふうに評価するのか非常に難しいのですが、ただ、これだけは言えるかなと思うのは、5ページのところのセーフティネットのところでございますが、この会でも前にもお話があったと思うんですけども、セーフティネットというのは重要だけれども、それが適時適切に利用されているのか、違う言い方をすると、早く利用され、その必要性がなくなったらすぐにとまっているのか、これはやっぱり検証しなければいけないという指摘は多々あったと思うんですけども、このセーフティネットの特に5号についてはやはり行き過ぎではないのかなという気はやはり改めて思いました。平時のこともさることながら、危機時期の保証のあり方については、やはり本当にそれが正しいのかという目線で見直していくべきだなというふうには思いました。

それから、平時というか、危機時期じゃない普通の信用保証の問題についても8ページにまとめがありますけれども、このまとめも総じて違和感はないんですけども、やはりそこにも書いてあります、デメリットのところにも書いてありますが、市場原理とか競争環境をゆがめていないかどうか、このところはやっぱり視点として十分注視しなければな

らないというふうに思っておりまして、信用保証での融資における民間金融機関との役割についてもやはり考えなければならないなど。この会合での議論で、その保証の部分保証かどうかという問題と、さらに協調融資という問題があるので、それを含めて民間の金融機関との役割づけを考えてなければならないというような勉強をさせていただいたところなんですけれども、この部分保証も本当に部分として信用保証協会のあれが正しいのかというのを検討しなければなりませんし、協調融資における民間金融機関と信用保証協会の役割が本当に協調になっているのかどうか、リスクを保証協会だけに押しつけていないのかどうか、民間の金融機関がいいところ取りだけをしているわけではないのかどうか、そういうのも含めて、民間の金融機関と信用保証協会との役割を検討しなければならないのだなというふうに思いました。

以上でございます。

○三神委員 1点ご質問なんです、2ページ目のこの貸し出し残高割合というのは、これは資金の貸し手は公的な金融機関は入っていないデータというふうに考えてよろしいですか、それとも入っている。

○小林金融課長 公的金融機関も含めて全部です。

○三神委員 含めてなんです。わかりました。それだと少しお話ししようとしたことと矛盾してしまうかもしれないのですが、一般にアングロサクソン系と大陸系で大分、金融の仕組みあるいは資金の運用の仕方に対する考え方が、敗戦国とそうじゃないところという歴史もあって大分違うということが一般に言われておりまして、ドイツと日本は、前もちょっとお話ししたんですが、いわゆる家計をどう考えるかというときの家族構造の単位が違う、その三世代を一家計単位としてどう回していくか。あとは、同じ中小企業といっても相続の仕組みが違うので、兄弟平等分割で1つの事業体が3つに分かれるあるいは2つに分かれるということで次世代に行くドイツ、日本型と、遺言で一子全額相続というアングロサクソンの世界だと、中小企業といっても最初に持っている資産の規模が恐らく違うであろうということがあり、それに伴ってアングロサクソン系が何でそんなに直接金融を好むのかというと、全くゼロからスタートしなければいけない、ほかの兄弟たちがハイリスク・ハイリターンですぐにリカバーしたいという欲求が極めて強い。それと、家計の単位というのが基本的にカップル単位、1世帯単位なので、子供の学費も勉強して奨学金をもらうか自分で稼ぎなさいと最初からアルバイトさせるようなカルチャーがあるのも、そういったことが背景にあるので、結構これは単純比較では、なかなか根深い違いがありますので、何となく単純比較で、日本が多いからだめ、あるいは少ないからだめということは実はちょっと注意が必要だなということはおかねてより考えております。

実は、リーマンショック、サブプライムローンショックと海外では言いますが、その後ドイツが何をやってたか。実は2009年ぐらいに、ただノルトライン＝ヴェストファーレン州だけなんですけれども、一番経済力のある、そこでコメルツと州政府銀行とあと政府系の中小企業支援をしている機関と、あとはある程度育ってきた中小企業とのべ

ンチャー、このあたりに取材というかヒアリングに行ったことがあるんですけども、例えば、本当に細かいことを言い出すときりが無いのですが、どうもドイツで例えばいきなり起業するという場合に、日本だと会社を一旦やめて、かなり本当に死ぬような覚悟でやらないといけないで、それでしかも金融機関側もそれはちょっと貸せないよねということが一般にあるんですが、今結構な会社に育っているソリテムという会社の経営者の方なんかは、もともと名門の研究機関にいた研究者の方で、勤務時間の後、夜間に起業をしているわけなんですね。これは日本だと兼業なので多分だめなんですけど、そういったことをしたがるゆえに、いわゆるコメルツだったりドイツェだったりとかドレスナーだったり、そんな金融機関は絶対に貸してくれない、それでもですね。結局、コミュニティバンクも信金審査に近いようなところがその研究所の将来の給料を担保に貸してくれましたということで、その事情が創業支援といっても、そもそもそんなにハイリスクじゃないわけなんです。金融機関から見ても、その起業する方から見ても。

それと、いわゆるドイツも技術系の会社が結構多いですけども、こういったところがやはり起業する場合、最初に日本では余りないですけども、いわゆる工学部を卒業して起業するような人たちというのが、最初はフリーランスのエンジニアリングコンサルタントとして働けると、日本は先端技術部門は全部大手メーカーに入っちゃっていますから、こういう中間市場がなくて、それで最初はフリーでちょっと上の中小企業の案件なんかをフリーでとりながらお金を貯めていって、そのうちフリー同士でちょっとまとまってある程度お金が貯まってくる。設備投資をするような事業に行く場合は、またこれは特殊事情なんですけれども、私がヒアリングした範囲では東ドイツの遊休工場、こういったところを極めて安く、そういった創業期の技術系志望のところに譲り渡すようなちょっと特殊事情の施策がさまざまあって、そこでかなり優遇されて、それだったら資金をつけましょうというようなことがいろいろあったりしました。

強いて言うならば、またこの銀行の構造、不正確さがちょっと残ったままの発言で申し訳ないのですが、いわゆる中央銀行に当たるものがあって、政府系の農林中金であったり商工中金、今は日本だと民営化しましたがけれども、政策金融公庫、政策投資銀行に該当するようなどころがありつつも、今コメルツ、ドイツェ、ドレスナーみたいなメガバンクみたいなところで、州政府の銀行というのがかなり役割を果たしているという印象がありまして、これも連邦制なのでちょっと構造が違って、こういったところがそういった起業の初期にキャッシュフローがある程度あるという状況のスタートが切れる背景がありつつ、リーマンの後は随分その創業期の人たちを州政府系の銀行が支えていたなど、州立銀行ですね、という印象を持っております。

あと、先ほどの話にも関連してくるんですけども、例えば海外販路の開拓ですとか、中小企業にも直接金融でお金を引っ張ってくるというところを誰が助けてくれるのか。今現状の日本の支援機関だとそれが、そういった領域のプロがい無いんですけども、州単位でそういった政府が一部お金を出し、そういった機能を持つプロを雇っております、これが

5年間を目途に、様子見で特に技術周りの支援の組織なんかは余りにニーズが多いので10年間は公的なお金で支えるというふうな意思決定に変わっておりましたがけれども、基本5年でコンサルティング会社に脱皮しなさいよという条件で、初期だけお金を出すというような、そういった支援機関自体がコンサル会社に脱皮していくような仕組みをその州の場合はつくっておられまして、ですから中小企業でも直接金融で簡易な、ヨーロッパの場合は地続きで、しかもドイツだけ一人勝ちみたいな構造なので投資が集まりやすいという、ちょっと日本との違いはあるのですが、そういった営業、いわゆる海外販路開拓専門部隊企業もありますし、企業というか、半官半民みたいな組織もありますし、直接の投資を海外に営業をかける自分の州の企業についてというようなところもあって、そういったものがあつた上でのこの低さというんでしょうか、同じ大陸系の金融の仕組みでありながらですね。といったことがありまして、例えば、支援機関のあり方というのも今後日本がどういふふうを考えていくのかということにもつながっていくでしょうし、今欠けているその販路開拓周りとは直接金融を中小企業に対しても海外から仰ぐのかどうかといったところですね。あと、先ほども申しましたけれども、プライベートバンカー的な機能をどうしていくのか。

あとは、ちょっと国がまた変わって前と重複するんですけども、やはり海外からの資金調達を得る、あるいは直接金融というふうに移るといったときに、簡易版のきちんと事前デューデリジェンスを受けさせるという仕組みもある。それによってリスクを下げると。これが日本は、やはり成長期の企業だったりアーリーステージだったりということにそれをやるカルチャーがなくて、事業再生のときにだけ補助が出るということで、どうもやはり年配者の経営者に対する補助は手厚いのですが、新規で出てくる次世代のところはそもそもキャッシュフローを確保できないまま若い子が創業しなければいけない、あるいは失敗してもすぐ企業に、もとの企業に戻れるというような人事の仕組みがないとか、この周辺事情が余りにも違うという上でのこの数字というふうに見なければならぬと思います。それに対して、じゃ対策はどうすべきかという具体策が支援機関の扱いをどうしていくかということ以外に見当たらないのですけれども、ちょっとそれを考慮した上での国際比較なのではないかなというふうに感じております。

○家森委員　こういう国際比較をする目的というのは、日本が新しいことやろうとしたときに、今まで経験がないわけですから、外国の経験に学ぶということだろうと思います。その意味で言うと、5ページのところにあるように、日本はリーマンショックのときに100パーセント保証を増やしましたが、日本は、労働市場の問題があつて、失業というのが非常にコストがかかる社会です。そうだとすると、我が国で100パーセント保証にして企業の倒産をその時点で避けたというのは、国がお決めになったことですがけれども、適切であつたと私自身は思っています。その上でですが、資料によると、例えば、アメリカやフランスは2年でこの特別な措置をやめています。これらの国はどういう形で早期にやめられたのでしょうか。最初から例えば2年というサンセット付きで始められたのか、何か

経済の指標が達成できればやめるというふうにして始められたのでしょうか。今後、我が国で、早期に撤退する仕組みを入れようという議論をするときに、諸外国が、最初からやめる時期を決めておかれたのかなどの経験を一度調べていただけるといいのではないかなというのが、まず外国の経験を参考にするための第1のお願いです。

それから2つ目として、今回、前半の議論でありましたように、金融機関と協会との協働というか、保証者が協調しながら事業者を支援していくというスキームを強化していこうということですが、こういうことは海外でも行われているのかという点です。今日、お聞きしようというわけではなくて、今後制度をつくっていくために、この点に関しても、可能なら海外から学んでいく必要があるのではないかということが2つ目です。

それから、こういう制度をつくられているわけですが、当然、それぞれの国で、何らかの外部評価がされていると思うのですが、そのときの評価の観点が日本のように代位弁済率のみの評価になっているのか、それとも、例えば創業をこれだけやったとかというのが評価になっているのかとか、つまり、海外で保証制度はどういう観点で評価されているのかを今後調べていただけるといいなと思いました。

最後に、きょうの前半の観点で、事業者の方の自助努力を促進するような保証制度になるといいよねということでしたが、海外のほうでもそういう制度が何かあれば参考になるかもしれません。あるかどうか知らないんですけども、そういうような制度がどこかの国であれば、ご紹介いただいたらと思いました。

以上です。

○根本委員 今の話で、幾つかご指摘があった点で、答えられるものは答えておきたいと思うんですけども、1つは、その国柄の価値観みたいなものをどう考えるかという、これはちょっと大きな話なので、ここで議論することではないのかもしれないんですけども、一応、最近の金融のパフォーマンス評価について、従来は、90年代は比較的ロー・オリジン、オリジンですね。オリジン・オブ・ローですね。法律の起源というのが金融のマーケットベーストとかバンクベーストとかというのを規定していて、それが経済成長に対してどういう影響を与えるかということの議論が結構、専らあったんですね。そこで言うと、日本はどちらかと言うとジャーマンシビルに近いわけですけども、ジャーマンシビルに近いようなものはバンクベーストであると。それは、マーケットベーストの国、要するにイギリス、アメリカですけども、そういう国に比較すると、どうしてもバンク中心になって成長率がどうしても低いんだということが一般的に言われていたんですね。ところが2000年に入ると、どうもこの二元論というのは余り機能しなくなって、ほかのいろんな国もドイツも含めて、どちらかと言うとアングロサクソンに近いような改革を行ってきってしまったために、これがパフォーマンスに対してはほとんど効かなくなるという、そういう実は変化が起きているというのが世界各国共通しているということです。

ところが、実はここにきて、やっぱりなかなか動かないというのは確かに各国の価値観なんですね。これはホフステッドという人が5つぐらいの価値観基準という、世界価値観

評価というアンケートですね。これをベースにして区分したところ、典型的に出てくるのはモダニズム指数というのが一番わかりやすいんですけども、モダニズム指数というのは端的に言うと、例えば、新しいことにチャレンジすることに対して肯定的か否かという、その意識調査をしたときに、肯定的であるという国と否定的であるという国で言うと、最も否定的な国は日本なんです。これはもう、そういうインデックスが出ているんですけども、その高い国と低い国では明らかに生産性が、要するにモダニズム指数が高ければ高いほど単純に言うと生産性が高くて成長性が高くなるという、こういう連携があるんです。日本はモダニズム指数が非常に低いということでは、新しいものに対する変革に対して極めてネガティブだという特徴がいまだにやっぱり世界価値観評価では明確に出てきているということがあるんですね。

したがって、ここをどう、確かにおっしゃるとおりにどう理解するのかというのが非常に大事な論点になっていて、しかもそれはさっき言ったオリジン・オブ・ローよりもバンクベーストに対して非常に効いてしまうという傾向が実はあって、日本人はやっぱり新しいものを好まない、したがって、どうしてもバンクとの長いつき合いを、どうしてもそれを選択しがちであって、しかも信用保証がそれを維持するというところで、比較的制度補完性ががちり築かれちゃっているというのが恐らく日本の今の現状を理解する上では非常に大事な論点になるので、その限りで言うと、確かにその価値観という問題をどういうふうに我々が引き受けて、その価値観を大事なものとして我々は今後維持していくのか、それともこの価値観では今後生きていけないんだということで、やっぱりそのパラダイム転換をするのかということ、どこかでやはり議論しないといけないのだろうというふうに私は思っているんです。

これは、ちなみに言うと、一番悪いパターンというのがもう一つ実はあって、日本の場合には比較的規制緩和も進んできたということでは、マーケット制度とかは比較的アメリカに近いような制度というのがどんどん改革が起きてきているんですね。ところが意識は、今言ったようにモダニズム指数が非常に低い、ないしは不確実性回避というのも実は世界で最も高いんですけども、2つの特徴を日本は持っていて、これが規制緩和とやっぱりすごい整合していないということなんです。

ジェイコブズという非常におもしろい都市のエコノミスト、評論家がいましてですけども、ジェイコブズは市場の倫理と統治の倫理ということを使って、日本はどちらかと言うと統治の倫理に近いわけだったんですけども、それが市場の倫理というものと交錯をしてくると実は最も機能しない悪いパターンだというのはジェイコブズが指摘していて、日本は多分その負の連鎖にすごく入り込んでいる可能性があるんで、その限りで言うと、今まさに統治の倫理と市場の倫理ということでは今の日本の価値観と整合的にどっちの方向に一体日本のかじを取るのかということを検討しないと、少なくとも言えることは、高いパフォーマンスは上げられないということだけは確かだということです。これは明確に今挙げた2つの指標が、モダニズムが低い、不確実性が高いという、この2つの指標を持って

いるところは、もう生産性が非常に低いということと成長性が残念ながら担保できないということは、少なくともデータからはファクトファインディングとしてはわかっているので、これをキープしていくんですか、やはりこのパラダイム転換をつくるんですかということをごここでやはり少し、少なくとも足がかりにしていくことは大事だろうというふうに私は思っているんですね。

そういう意味で言うと、この制度の改革というのは、やっぱり古いものを事業再生でつくっていくということももちろん日本の安定のためには必要ですけれども、やはり新しいものをつくるという方向に対してどう支援していくのかということをごウエイトを少し変えていくということにしていかないと、やっぱりまずいだろうなということです。これは多分、多くのこのメンバーとほぼ共有できているかと思うんですけれども、そのパラダイム転換を少しずつ進めていくということが非常に必要だろうということです。これがその最初の価値観ということでご言うと、かなりそこが頑健に日本の場合には、しかも世界の中ではやや異質なポジションにあるということご少し理解しておくことが必要だということです。

ただ、これは日本人固有の意識なのかということご考える必要があるんですね。どちらかご言うと私は、戦後、もっと言えば明治ですね。夏目漱石が「私の個人主義」で言ったように、明治のときから実は片づかない近代というのがいまだに継続しているということご考えると、必ずしも日本固有の意識だとはちょっと思えないですね。だとすると、私はパラダイム転換というのがおいおいやっぱりやっておく必要があるだろうということです。この点ごちょっと価値観ということ、つまりこれを大事にするのかしないのか、これは確かに選択の問題だということになるので、その選択の問題に依じて改革は整合性を持つということが必要だろうということです。

それから、家森さんのご指摘についてですけれども、1つ目がリーマンショックの期間をどう定めていたかということ、これは基本的には最初の段階で定めていますので、個々実は若干違うところはあるんですけれども、基本的には最初の段階で決めて、決めた段階でちゃんとやめるということですね。欧米と日本の若干の違いということご言うと、その評価ということにもかかわるんですけれども、評価については実は欧米でもそんなに厳密な評価はしていません。したがって、例えば、雇用が何人生まれた場合にはどうだとかという評価は実はさほどしていないというのが事実ですね。だけど大事なものは比較的、収支というのは非常に厳密にやっていて、やっぱりその代位弁済みたいなものが大きく出ることに対しては議会のほうが黙っていないということがあって、そこに対しての少なくとも抑制がかなり日本よりは効いているという事実があるということです。したがって、その説明が、例えばSDAなんかもそうですけれども、その説明がつかない場合に対しては、それに対して予算がカットされるということになるんですね。したがって、比較的収支が赤になってくると予算カットするというごことについて、この防御がちゃんと効いているというところが多分、日本との大きな違いだろう。それは、ほかの国もやや同様の傾

向があって、比較的収支については日本よりも少し厳格な状況があるかなということですが。

ただ、パフォーマンス評価については、残念ながらほかの国が、全部調べましたけれども、ほかの国が厳密にやっているかということ、必ずしもそうでもないということです。ただし、これも1点、留意が必要ですが、OECDのレポートにあったように、今現在ほかの国も同様にして非常に厳しいパフォーマンス評価の指標を導入しつつあるということは理解しておくことが大事だということです。これはかなり、例えば今度カナダに私も行くんですけども、カナダなんかでもその支援をした企業としなかった企業でのパフォーマンスがどのくらい違うのかということ、かなり厳密な統計調査に基づいて算出をしているということをやっているということですね。したがって、その支援の効果があらわれないところに対しては、なぜあらわれないのかということについて問われるようになってきているということは、これも各国ほぼ共通であると。したがって、日本だけがその流れに乗らないというのは理由としてはやっぱり成り立たないだろうということですね。したがって、その点はやはり、先ほど私も実績に加えて成果の評価ということが大事だということを述べたわけですが、その点は世界の1つの流れとしては理解するべきだということです。

あともう1点、家森さんからご質問があったのが金融機関との公的金融の連携ということですが、この連携というのは、これは実はほかの国では余り見られていないですね。どちらかと言うと、ほかの国の公的金融、特に信用保証をベースにして考えると、信用保証は、先ほど私が問題提起したのは、信用保証に機能をもっと充実して付与すべきなんですかということをお聞きしたのは、ほかの国でそのように信用保証の支援の機関に対して機能を付与しようというところはほとんどないということです。これはもう金融機関に任せるとするのが基本的な考え方で、信用保証がやるべきことではないというのがほかの国の多分、基本的なベースにあるだろうというのが私の認識ですね。

したがって、例えばイギリスでも新しく政府系金融をつくりましたけれども、スタッフが物すごく少ないですからね。彼ら自身は、もちろん高い知見からのそのパフォーマンスのチェックは当然するし、制度設計はもちろん機関がやるわけですが、個々の実務のフローについては、これは民間金融機関がやるべきであるという、そういう認識に立っているということを考えると、信用保証協会が音頭をとって、民間金融機関とかあるいは専門家をコーディネートしていくという役割を持っている、あるいはそれを目指そうとしている国というのは、私が知る限りでは日本だけだというふうに言っているのかなというふうな。それが悪いと言っているのではなくて、日本がその意味じゃ、やや、もちろん信用保証協会の存在が大きいですけれども、それを活用しようというのは理解できるけれども、非常に新しいチャレンジングな方法であるということは理解したほうがいいかもしれないということです。したがって、それが成功するためには、先ほど私が最初に問題提起したように、やっぱりもしそうするのであれば信用保証協会の機能というもののあり

方を抜本的に見直す必要があるということです。そうでないと私は信用保証協会が困ってしまうと思うんです、今の状態で。それは頑張っているというのは頑張っていると思うけれども、頑張りにも限度があると思いますので、そこは考えるべき論点だろうということです。

○村本座長 ありがとうございます。

時間が余りなくなってきましたが、オブザーバーの方で前半と後半で結構なのですけれども、何かご意見があればこの段階で伺いたいと思いますけれども、バイタルキャッシュでもお願いできますか。どうですか。どうぞ。

○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。

最初のテーマについて、ちょっと意見を申し上げようと思います。

条件変更の問題ですけれども、同じように条件変更に対応している企業も、その後、経営改善がなされ返済が正常化するに至るケースと、見通しもなく条件変更を繰り返すケースに分かれるというケースがあるということですが、その要因をデータからといたしましうか、その結果から後ろから分析するというように言うと、その保証の保証条件が100パー保証だからと、だから結果的にそういった条件変更を繰り返す原因なるんだというようなご意見というか、ご説明があったと思いますけれども、実際はこの資料にもあったように、その経営者が金融機関に対するふだんのリレーションの仕方であるとか、またはその経営者自身の意識とか姿勢、また、同じく金融機関側のその支援の本気度というのでしょうか、そういった現場での行動の違いがまずもってその最初の分かれ目、分岐点になるのであって、その保全条件面の理由は結果であって、理由に影響するものでもあるかもしれませんが、最初の理由に来るものではないというふうに私は理解しております。

少なくとも、経営者の側から見ると、自分が借りている保証付きの借入れが100パー保証なのか部分保証なのかというのをほぼ、ふだんから意識はほとんどないでしょうし、いわんや担保を入れている場合も、担保にとられているというのはわかってはいても、その担保が幾らで評価されているのかなんていうことは、ほとんどそれは知らないはずで。そういう面で、その保全条件の理由が経営改善に至らないというのは、それは理由の1つではあるんでしょうけれども、後のほうの理由になるのではないかと。あくまで、そういった現場での対応の仕方がまず最初の理由に来るというふうに思います。その上で、その経営者も状況が行き詰ってしまう前に、日常から経営改善に取り組む意識とか、そういった姿勢を金融機関に十分わかってもらおうと、そういうような適時適切な情報開示または状況報告を行うということが重要で、またそういった企業にそういったことをしてくる企業に対しては、金融機関も持てるその経営支援策を総動員して真摯に対応していただくと。本来当たり前に行っていただくべき、そういったことでありますけれども、もしそういったことが行われていないということであれば、先ほど河原先生、小林先生からも言及がありましたように、そういった行動規範なるものを示した指針のようなものをぜひつくっていただいて、そういうレベルの高いところから、何でできないのだろうとか、どうしてや

らないのかなというふうに言っている、いつまで言っている、仕方ないんですね。できていない人のその目線まで下りて行って、そういった指針のようなものをつくってもらって、経営者、金融機関ともども経営のそういった底上げを図っていけばどうかというふうに思います。日商としても、そういったツールがあれば、それをもとに会員企業への指導を一層強化したいというふうに思っております。

それから、保証協会に求められる役割のほうですが、こちら資料の最後のページ、まとめの8ページですけれども、①番の金融機関との適切なリスクシェアと、これはこれまでの会議でも何回か発言してきましたが、その保証割合が100パーだとか80パーだとかの、そのどれでいきますという、そういう制度の選択ということではなくて、個々の融資のタイミングで保証協会と金融機関がどういう負担割合でやっていきたいと思いますか。例えば、今回はこういうふうにやりますけれども、次回また必要な時期がいついつごろ見込まれるけれども、そういったとき、次はこういうふうにしていきたいと思いますか、そういうような長期、短期、割引、それから預金の取り崩しとか、そういったものを含めて弾力的、柔軟に協議して対応すべきものであって、そういう意味でこの①番のまとめに書かれている、このとおりの対応が必要なんだろうというふうに思います。制度を今後見直しをつくっていかれるということであれば、このまとめの①の2ポツに書かれてあるとおり、メインバンクの対応を保証協会が適切にリスクシェアをしながら支えていく。それから、最後、こうした金融機関の支援姿勢（プロパー融資等）を勘案して対応すると。まさにこういった理念が具体的に行える内容に制度の設計をしていただきたいというふうに思います。

それから②の経営支援のところですが、現在のこの保証協会の業務は単に金融機関から持ち込まれる案件の審査のみならず、中小企業支援ネットワークの運営とか、経営サポート会議、それから経営改善の策定支援、そういった個社支援など非常に幅広い業務を担っておられ、その辺はなかなかまだ一般には余り知られていないというふうに印象を持っていますけれども、実は大変広範な業務を大変よくやっておられるというふうな印象を我々は持っております。ただ、今後そのたまっている条件変更先の抜本再生に向けて、保証協会が持つておられる中立で調整機能があり、また、指導スキルもあると、こういった保証協会の存在は、今となっては大変非常に貴重な存在であって、再生支援協議会とともにこれはなくてはならない役割を担っていただいていると思います。経営改善とか抜本再生の調整機能は、今後さらに強化していくべきであるというふうに思っております、そのための必要な措置があれば惜しみなく講じてもらいたいというふうに思います。

私からは以上です。

○村本座長 ありがとうございます。

ほかによろしいですか。定刻を過ぎてしまいそうなので、じゃ、村山さん先ほどおっしゃいました。

いいですか。今のご意見、別にネガティブなことはほとんどおっしゃいませんでしたけれども。

はい、どうぞ。

○小林金融課長 1点だけ今の話で、おっしゃることにそんな違和感はないんですけれども、まさにその担保とか保証だけで話をしているというよりは、まさに事業者側の理由。金融機関から見ると、やっぱり保証とか担保とか両方あるということが、総合的に見なければいけないよねというのがきょうのお話だと思いますので、そのために何をやっていくかということだと思います。お話の中にも、そのガイドラインなのかどうか分かりませんが、いろんなそういったいい関係を事業者と金融機関がどうつくっていくというのをどうつくっていくかというのは、いずれにしても皆さんの大体思いも一緒なのかなというふうに思う中で、ぜひ事業者の方々がどうあると一番いいのかというのを私どもも考えたいと思いますが、各機関さんも含めて一緒に考えていけたら大変ありがたいというふうに思っています。

○村本座長 どうぞ。

○根本委員 ガイドラインというのは、私はもちろんそれ自体を否定するわけではないですけれども、ただ、今回は民間金融機関側の話というのはこの場ではしなかったんですけれども、そもそも論で唱えると、さっき言ったように、信用保証協会がやるべきではなく民間金融機関がやるべきだという海外の認識もそうですけれども、民間金融機関が、じゃ、これが今現状で今までできていなかったのか、現状できていないのか、そこをどう評価するかというのがありますけれども、仮にできていなかったのだと、できていないからこういう問題が起きたのだとするのであれば、何で民間金融機関にそれができないのかというそもそも論で、それは金融庁マターのお話かもしれませんので、ここで議論する話ではないかもしれないけれども、私が何を言いたいかというと、金融機関側に仮に今の現状の状況において新たな例えばガイドラインですか、いろんなものを作成したことによって、本当にその成果が出るのだろうかということについては、まだ慎重に考えるべきではないかというのは1つ問題提起として挙げておきたいということです。例えば、マニュアルをつくりました。じゃ、マニュアルをつくったことによって審査ノウハウが本当に蓄積されたんでしょうかということも、それは金融庁さんが今まさにすごい勢いで精査されているようなので、その成果を見た上で、その成果とあわせてガイドラインという可能性をつくっていかないと、新たに金融機関に対して負担だけがふえて成果が出ないというふうになりかねないんじゃないかなという、そこはちょっと懸念するところなんです。

私は今回限りだということだったので、あえてそこもよく認識しておかないと、いろんなガイドラインを上塗りしていくというような形にしていくと、そのことがかえって非効率を生んでしまうのではないかということは考えないといけないかなという気がします。

できれば、私は、金融機関にとってもやっぱりいろんな意味で縛りがあって、その縛りの中でなかなか裁量性がなくて、裁量性がないがゆえに金融庁の方向性なんかには、例えばそこに対して合理的な選択をせざるを得ない。その合理的な選択というのが国にとってはその合理性の誤謬みたいなのが起きちゃっているという可能性があると思いますので、そ

のことを何とかひもとくような改革の方向性をつくっていかないと、せっかく頑張ってみんなで議論したのに成果が出なかったということになりかねないので、その点だけちょっと1つ追加でご指摘しておきたいということです。

○村本座長 ありがとうございます。

それも含めて、きょうの大きな流れについて、特にこれではまずいというご異論はなかったように思うんですけども、今まで一応その制度の根幹について3回ぐらいで議論を進めてまいりましたが、これを踏まえて今後どういうふうに持っていくかというようなことが一番のポイントになるかと思うんですが、その辺の方向性について、じゃ、小林さんのほうからお願いします。

○小林金融課長 この場でかっちりしたことはまだ言えない段階ですけども、4月から3回ぐらい審議をいただいて、去年12月にお示しさせていただいた中間報告のかなりの部分は1度議論できたんでないかと思います。もちろん、非常に大きな議論、きょうもあつたような議論はあるものですね。なので、こういうものを下敷きにしながら、次回どういふものやっていくのかについて、もう少し整理を事務局もさせていただいて、座長ともご相談の上、日程も含めて改めてご連絡を申し上げたいと思います。

いずれにしても、5月の末にいろんな成長戦略もの、政府の閣議決定されておりますけれども、この信用保証の話については年内には具体的な中身、結論を得てやっていくということは書かれているところがございますので、そのタイミングとしては時間はそろそろ少なくなってきたということを認識しておりますので、引き続きご議論いただければ幸いです。

○村本座長 ありがとうございます。

きょうは、いつものようにオブザーバーの方から全部ご意見を伺うということができませんでしたので、もしご意見、たくさんおありになるとと思いますので、事務局のほうにメール等で結構ですからお寄せいただいて、今後の議論に反映させていただきたい、いきたいと思います。よろしく願いいたします

きょうは長時間ありがとうございます。これで終わります。