

中小企業政策審議会第13回金融ワーキンググループ

令和元年8月7日（水）

中小企業庁

○貴田金融課長 それでは、定刻よりまだ3分ほど早いですけれども、おそろいになりましたので、ただいまから中小企業政策審議会第13回「金融ワーキンググループ」を開催いたします。

私は、本日、冒頭の司会をさせていただきます、中小企業庁金融課長の貴田でございます。

本日は、5名の委員全員の御出席をいただいております、中小企業政策審議会令第8条の規定にある「過半数の出席」を満たしていることを御報告いたします。

開会に当たりまして、先月着任いたしました中小企業庁事業環境部長の奈須野より一言御挨拶をさせていただきます。

○奈須野事業環境部長 皆さん、こんにちは。

先月から中小企業庁の事業環境部長に着任しております奈須野でございます。よろしくお願ひします。

前職の経営支援部長も続けておりました、その関係で1年間御指導いただいた方、引き続きよろしくお願ひします。

昨年4月から新たな信用補完制度をスタートしております、前回12回のこのワーキンググループでは、この仕組みを実効性あるものとしていくために、定期的にフォローアップしていこうということになっております。今日はこの一環として、制度が始まって1年間たったということで、この状況を確認したいということでございます。

それから、新しい課題、経営者個人保証の問題とか、いろいろな災害もございましたので、こういったことについても状況をお聞きして、今後の政策に反映していきたいと思っております。よろしくお願ひします。

○貴田金融課長 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きます。

皆様のお手元に御用意させていただきましたiPad内に、座席表、配付資料一覧に続きまして、資料1から5。資料5は、1から3まで各信用保証協会の説明資料が格納されているかと思ひますので、御確認をいただければと思ひます。

資料が御確認できない方がいらっしゃれば、お申し付けいただければと思ひます。

大丈夫でしょうか。

それでは、以降の議事につきまして、村本座長、よろしくお願ひいたします。

○村本座長 おはようございます。

このワーキングは、珍しくフォローアップをするという会議で、2年半ぐらい前に出しました答申について、その後の見直し後の対応をきちんとモニタリングしていこうというのですが、そういう意味では1年ぶりということになりますけれども、とてつもなく暑い時期になってしまひまして、申しわけないと思っておりますけれども、よろしくお願ひいたします。

奈須野さんの御挨拶にありましたように、経営者保証については御説明が後であります

けれども、今やまさに国策の一部になってきて、ものすごく重要なテーマになっておりますので、ぜひ、さまざまな御意見をいただければありがたいと思っております。

今日はそういう意味でフォローアップということですので、昨年もそうでしたけれども、各地の信用保証協会からも来ていただいて、現状をきちんとお話しいただくということですので、よろしく願いいたします。

まず、説明をいただいた後、質疑ということにしたいと思っておりますので、まず、事務局から御説明をお願いしたいと思います。

○貴田金融課長 ありがとうございます。

お手元のiPadの資料3「事務局資料」をお開きいただければと思います。表紙に「信用補完制度見直し後の対応について」と書いてある資料でございます。

1枚おめぐりいただきますと、目次として3つのパーツに分かれておまして、法改正後の信用補完制度の実施状況、それから、今、お話のありました経営者保証問題の対応状況、それから、今後の取り組みという3つのテーマについて御説明をさせていただきます。

まず、2ページ、3ページをご覧くださいますと、これは一昨年の法律改正の概要でございますので割愛をさせていただきますけれども、大きな考え方としては、中小企業のきちんとしたフォロー、期中管理をしていくために、どのように信用補完制度を活用していけばいいかということが大きな課題になったわけでございます。

4ページは、法律の概要でございますので、今回は飛ばさせていただきます。

5ページは、法改正後の各制度の利用実績ということで、下の表をご覧くださいますと、危機関連保証を新たに創設されましたけれども、現在までの発動はございません。

それから、セーフティーネット保証5号の保証割合の引き下げが行われました。その結果といたしまして、実績は対29年度比で37%と減少しております。

それから、新たに小規模事業者向けの小口保証、創業関連保証の上限額が拡大されました、これも29年度対比で言いますと増加をしているという状況でございます。

それから、新たに創設されました、経営事業承継関連の保証、自主廃業支援の保証につきましては、残念ながら利用が低調なままとなっております。

6ページは、今の数字をグラフで示したものになります。

件数ベースで見ますと、左のグラフにございますように、小口保証の割合が非常に多いということございまして、金額ベースで見ますと、従来セーフティーネット保証がかなり多かったのが、30年度からは小口のほうが上回っているという状況でございます。

7ページは、冒頭に申し上げました、まさに今回の法改正は、取引先中小企業に対する適切な期中管理を、いかにして金融機関及び保証協会と連携しながらやっていくかということが大きなテーマでございました。そういったことを、ある種フォローアップしていくために、見える化ということで、平成30年度分から保証承諾件数に加えまして、100%保証の活用割合、保証利用時のプロパー融資の活用割合、代位弁済率、100%保証の代位弁済率等の各種情報を公表させていただいておりますので、こういった見える化を通じて実態をし

っかりフォローしながら、適切な役割分担を目指していこうということでスタートしたところでございます。

下の表には、金融機関の業態別の平均値を掲載させていただいております。おおむね、保証利用時のプロパー融資の活用割合につきましては、35～55%の間という結果となっております。

次に8ページで、今回の見える化データにつきまして、特にプロパー融資ありの割合に着目をしまして整理をしてみますと、一番多いところでは68%、一番少ないところで27%ということで、それなりのばらつきがあるということでございます。

こうした結果につきまして、これはあくまで協会ごとの結果でございますので、各協会の中でも金融機関によってさまざまな数値のばらつきがあるわけでございますけれども、協会単位での数字について、一定の分析を各協会にさせていただいているところでございます。

下の枠囲いのところに書いてございますけれども、特にプロパー融資の割合が低かった協会様の自己分析というのをお聞きしましたところ、A協会におきましては、この地域内で個人事業主とか小規模事業者の割合が多いということで、保証利用で信用力を補完しているということでございますけれども、他方で代位弁率は全国より低くなってございまして、その本来の目的でございます取引先中小企業に対する適切な期中管理については、ある程度できているのではないかという分析でございます。

B協会につきましては、これも小口、創業保証を利用して、リスク層の高い取引先に対してしっかりやっているということですのですけれども、逆にそうでないところに対しては、しっかりプロパーで取り組んでいるということで、ある種のめり張りのついた取り組みをしているのではないかというような分析もしております。

次の9ページでございますけれども、これはまた別の協会におきまして、先ほど申し上げましたとおり協会の中でも複数の金融機関がございまして、それぞれにかなりばらついているというのが、全ての協会に共通して言えることでございます。

そういう中で、最終的には金融機関ごとにどういう役割分担になっているかということ进行分析していくことが必要でございますけれども、例えば、この協会におきましては、信用金庫Bにつきましては、小口の小規模事業者の利用が多いということで、必要資金枠が低いので必然的にプロパー割合が低くなっているのではないかと。

信用機関Aにつきましては、資金需要が多い製造業等が比較的顧客層として多いため、プロパーとの協調融資が高くなっているのではないかというようなことで、分析をされているところでございます。

まさにこういった金融機関ごとの分析が各協会においてなされ、金融機関とコミュニケーションが図られるということが非常に大切なことであると考えております。

10ページをご覧くださいますと、そういう意味での各金融機関とのコミュニケーションということで、全体的に、これは昨年度のヒアリングでありますけれども、現場レベルか

ら頭取、役員レベルに至るまで、相当な頻度でコミュニケーションが図られているということでございます。

次に11ページでございますけれども、そのコミュニケーションの中で何をお話しされているかということで、役員レベルでは、やはり年度計画とか重点的な取り組み内容、それから、今回の見える化データに基づいた分析等々をコミュニケーションされていると。

現場レベルでは、各支援メニューの御紹介とか若手担当者向けの合同勉強会といった形で、垣根を越えたコミュニケーションがされているということでございます。

次のページをご覧くださいまして、もう一つの新しい法制度の目玉でございました、信用保証協会自身による経営支援をもう少し積極的にやっていくべきではないかという点につきまして、まさにこの30年度から新たに開始した取り組みというのをヒアリングした結果を記載させていただいております。

1つ目が「金融機関と連携した取り組み」ということで、一定の、今後、改善が見込まれる顧客層をリスト化しまして、金融機関とそれを共有して、一緒になって改善を指導していったという例です。

2つ目が、信用保証協会の中にプロジェクトチームをつくりまして、さまざまな新たな視点から経営支援を開始しているという例でございます。

13ページでございますけれども、経営支援といいますと専門家派遣というのが1つのメニューとしてあるわけですがけれども、これも、専門家派遣のメニューを本業支援に近い製造業コンサル、フードコンサルといったところまで拡大をしていった、あるいはその効果についてもしっかりと検証していくという取り組みをされているということでございます。

14ページでございますけれども、こういった経営支援をする先についてもさまざまな観点から創意工夫を各協会においてしながら、ニーズのある層というのを特定している努力をしているということでございます。

15ページでございますけれども、そういった、今、保証協会で行っております経営支援の効果検証を今後しっかりとやっていくことが重要だと考えておりまして、まさにこれはこれからこういったデータを蓄積していかなければいけないかということをお検討いただくよう、中小企業庁のほうから各協会にお願いしているところでございます。

こういったデータを1～2年蓄積していただきまして、データに基づく実際の効果検証というのを回収していただければと考えてございます。

16ページは、各協会における経営支援を行うに当たって、人材育成をしっかりとやっていくことが必要だということで、さまざまなスキルアップを協会内の人材に対しても実施しているところでございます。

17ページでございますけれども、「地方創生等への取組」ということで、これまで協会単独での取り組みというのが多かったわけですがけれども、新たに協会の枠を超えたブロック単位での取り組みとして、特に観光、インバウンド等の支援というのを、さまざまな協会さんでやっていただいているところでございます。

以上が最初のトピックでございまして、次に18ページが「経営者保証問題への対応状況について」ということで、簡単に御説明をさせていただきます。

19ページをご覧くださいますと、中段から下に保証協会の対応ということで、平成30年4月から、新たに保証協会において開始しました対応を記載してございます。

一番大きな変更点としましては、BK連携型、バンク連携型と呼んでおりますけれども、金融機関のプロパー融資において経営者保証を不要とした場合には、信用保証協会における経営者保証も不要とするというような、連携した取り組みを始めたというのが大きな点。

もう一点は、事業承継時の対応ということで、事業承継時、新・旧経営者の両方から、いわゆる二重徴求をすることは原則として行わないという運用を、昨年4月から実施しております。

20ページは、その結果ということでございますけれども、新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合は、信用保証協会全体で約25%、事業承継時の経営者保証の問題で、二重徴求の割合は9.4%ということで、民間金融機関平均の約半分ということになってございます。

21ページでございますけれども、こういった保証協会の取り組み状況につきましては、各協会別の実績データを中小企業庁のホームページで公表させていただいております。先月、第1回の公表をいたしましたので、こちらもご覧いただければと思います。

22ページで、最後のトピックでございます。「今後の取組について」ということで御説明をさせていただきます。

23ページは、まさに今、御説明をさせていただきました経営者保証の問題でございます。

これまで、昨年以来、信用保証協会におきましては、まさに新しい取り組みということで、経営者保証に依存しない融資の促進に向けて取り組み始めておりましたけれども、これは2014年、5年前の経営者保証ガイドライン以降の取り組みで見ますと、民間金融機関の経営者保証の融資の割合が20%まで増加をしておりますけれども、ストックで見ますと、なお、約9割弱の中小企業が、一部も含めて何らかの形で経営者保証を提供しているという状況でございます。

24ページをご覧くださいますと、こうした状況の中で、今、目下の大変大きな課題でございます事業承継の問題について見ますと、今、後継者候補がないという方が77.3%おられるわけでございますけれども、これがまさに大きな事業承継が進まない一つの要因になっているわけでございますけれども、他方で、後継者候補がいるものの承継を拒否された方も22.7%おられまして、それらの方の承継を拒否した理由についてお伺いしますと、約6割の方が経営者保証を一つの理由として挙げておられるということです。

特に若い世代におきましては、この経営者保証に対する心理的な不安感が非常に大きいということで、事業承継にとって残る大きな課題が、この経営者保証の問題ではないかと考えてございます。

そうした中で25ページですけれども、今般、先々月に閣議決定されました未来投資戦略

2019の中で、今後の経営者保証の解除に向けた取り組み、特に事業承継時に焦点を当てた取り組みについて、幾つかのメニューを打ち出ささせていただきます、順次、準備ができ次第、実施をしていきたいと思っております。

そういう中で、本日の金融ワーキンググループとも関連します信用保証制度を活用した取り組みということで、26ページをご覧くださいますと、信用保証協会における新たな信用保証制度の創設ということで、事業承継時に一定の要件のもとで経営者保証を無保証化するということを考えてございます。

概要のところをご覧くださいますと、事業承継を予定している企業のうち、一定の要件を満たす企業を対象として、経営者保証を非徴求とする新たな信用保証制度を創設することで、本制度では、事業承継時に新たに実行するニューマネーだけではなくて、経営者保証を徴求している既存のプロパー融資についても経営者保証をとらないということ为前提に信用保証づきで借りかえることが可能という制度設計を考えてございます。

これによりまして、民間金融機関本来の、独自の判断で外せるものは外していくというのが前提でございますけれども、なかなか外しにくい、やはりリスクの問題があるのだというときに、信用保証制度との適切なリスク分担のもとで保証制度を利用いただきながら、経営者保証を解除していくという新たな道が開かれるということになります。

当然ながら、その借りかえも含めた対応ということになりますので、一定の要件をつける必要があると思っております、ここに書いてございますような資産超過であること、あるいは返済緩和中ではないこと、EBITDA10倍以内、社外流出がない等の、こうした要件を基本として考えているところでございます。

27ページをご覧くださいますと、こうした取り組みに加えまして、専門家の支援・確認ということで、今後、各都道府県に経営者保証コーディネーターという専門家を配置いたしまして、特に経営者保証ガイドラインに定められております、法人と経営者との会計の分離を中心とします経営状況につきまして専門家がチェックをし、見える化をするというようなことをさせていただければと思います。

こういったチェックをした結果、確認がされたというものに対しましては、先ほどの信用保証協会の新たな保証制度におきまして、信用保証料の大幅な軽減をしていくということに加えまして、なかなかまだもう一つ努力が必要だということに対しては、専門家による「磨き上げ支援」もあわせて行っていくということで、なるべく多くの方がこういったガイドラインに基づく条件を満たせるように支援をしていきたいと考えてございます。

28ページ、最後のトピックでございますけれども「民間金融機関におけるトランザクションレンディングへの取組状況」ということで、これも新しい金融機関のサービスの動向といたしまして、地銀さん、メガさんにおきまして、新たに口座の入手金情報とか会計データといったものを使いました、AIで与信審査を行う、いわゆるトランザクションレンディングのサービスが徐々に普及をしてきていると認識しております。

こうした新たなサービスにつきましては、従来、決算データがないとなかなか融資が受

けられなかった新規事業者とか、あるいは銀行の与信審査に敷居が高くてなかなか行けなかったという方々を新たに取り込むことができるという可能性があると考えてございます。

29ページをご覧くださいますと、こういった新しいサービスが出てきているところでございますので、従来の信用保証制度につきましても、基本的には従来の金融審査のあり方を前提として制度設計をしておりましたけれども、もしこういった新たなマーケットができるのであれば、それに対する信用保証制度としての関与あり方、あるいはサポートのあり方ということ、今年度内に、今後、議論をしていきたいと考えてございます。

大変駆け足で恐縮でございますけれども、事務局からの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、引き続きまして、全国保証協会連合会からの御説明をお願いしたいと思うのですが、最初に保証協会連合会の会長が村山様から安藤様にかわられましたので、まず御挨拶をいただいて、その後、事務局から説明ということにしたいと思います。

それでは、安藤さん、お願いします。

○全国信用保証協会連合会 保証協会連合会の安藤でございます。5月に就任いたしました。今回、初めての参加となりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

少しお話をさせていただきますが、全国の保証協会では、昨年4月にスタートしました新たな保証制度の趣旨を踏まえまして、経営支援の充実等を図るべく、金融機関を初めとした関係機関とも連携をいたしまして、地域の特性を生かした経営支援等を実施してまいりました。

その中では、特に創業支援について積極的に取り組んでございまして、昨年から限度額の拡充をいただきました創業関連保証を活用して、利用者ニーズに応じた取り組みを進めて参ったところであります。

もう一つ大事な点で、自然災害が増加しておりますけれども、昨年も被災事業者の一刻も早い復旧、復興に貢献すべく、相談窓口での対応や金融支援にも積極的に取り組むなど、地域金融におけるセーフティーネット機能を果たしてきたと思っております。

今日は、今年の金融ワーキングでの御指摘を踏まえまして、私ども連合会としての取り組みに加えまして、北海道、岐阜県、徳島県の3協会の皆さんから、各地の特色のある取り組みについて報告をさせていただきたいと思っております。どうぞ、よろしくお願い申し上げます。

○村本座長 ありがとうございます。

それでは、和田さん、お願いします。

○全国信用保証協会連合会 それでは、引き続きまして資料4を見ていただけますか。

前半の部分は私から説明をして、後半の部分は事務局長から説明させていただきます。

それでは、まず1ページ目のグラフになっているところですが、セーフティーネット5号と責任共有の関係についてのグラフでございます。

左側が、いわゆるフローの承諾ベース、右側がストックの残高ベースになっています。



左側から、青い丸の折れ線グラフを見ていただきますと、リーマンショックのときの平成20年、21年、22年のときは、青いところが50%以上、つまり半分以上がセーフティネット、100%保証の5号であったのですけれども、どんどん下がってきまして、30年度、本来でありますとゼロだと思われるのでしょうかけれども、3月末までに申し込んでいただいた方は、4月に保証承諾するときも100%保証を使いますので、ごくわずかですけれども0.1%、今年度はもうないと思いますけれども、残っております。

逆に、赤い四角の責任共有の割合が上がってきまして、30年度ではほぼ9割程度が責任共有になっております。

右側のストックも同じことで、ややグラフがなだらかになってはいますが、ストックベースでも、責任共有の赤いグラフを見ていただきますと、74.5%、4分の3がストックベースでも責任共有になっているということでございます。

続きまして、2ページ目、先ほど会長からも御挨拶をされましたけれども、創業関連の保証で、1000万円から2000万円に限度額が引き上げられたことに伴って、右側の円グラフを見ていただきますと、ちょっと濃くなっているところが1000万円超2000万円以内でございまして、これが約3分の1を占めております。

結果としまして、字で書いてあります、赤いところでもありますけれども、対前年度比で件数が126%に比べて、金額は限度額が上がったということで153%と、件数に比べても大幅に上昇しておるところでございまして、平均も500万円を超えています。

続きまして、3ページ目、先ほど中企庁のほうからも説明がありましたけれども、見える化の結果でございまして、右側の散布図を見ていただきますと、プロパー融資ありがY軸で、X軸は代位弁率ですけれども、プロパー融資ありだと代弁率が低いという推定に基づきますと、逆の45度の線になるはずなのですけれども、いわゆる決定係数も0.03ぐらいで非常に低くて、これについては相関がないということで、プロパーのある、なし、先ほどの中企庁の資料のとおりですけれども、ある、なしに過度に注目することはないのではと、今のところ1年間ではそういう結論になっております。

4ページ目、経営支援の取り組みということで、サポート会議、これは県ごと、一部、市もありますけれども、保証協会がありますので、メインバンクがしっかりしているところは、そのバンクミーティングが行われるのですけれども、横串を刺すという意味で、ハブ機能といいますか、保証協会がいろいろなところの金融機関の関係があるときは、ハブ機能を発揮して、ここに数字が書いてありますけれども、相当多くの数の経営サポート会議を開いて支援をしているというところなんです。

右側は、企業訪問・専門家・計画策定と分類分けをして、どういう支援をしているかということですが、補助金非活用というのは、真ん中辺にありますけれども、訪問のところは活用せずに自前で行っているところも多い。専門家とか計画策定とかになると、やはり補助金を活用して、そういう専門家の力を借りているということがわかると思います。

次の5ページ目、昨年、宿題をいただきました、連合会の支援機関としての役割の横展開なのですけれども、紙ベースで今どきやっているのかという話がありましたので、下の連合会が真ん中になっている図のとおり、今までは保証協会から一方向で連合会がもらって、それをまた保証協会にまくということですが、今、まだ4カ月しかたっていませんけれども、コンテンツをイントラネット上の電子掲示板に各協会に上げてもらいまして、4カ月間で全協会が情報提供、引き出すほうもちろん全協会なのですけれども、311コンテンツを双方向で見られるようにしています。しかも、検索機能をつけたということで見やすくなっていると、自画自賛ですけれども思っております。

次のページに行きます。

もう一つの支援機関としての役割ということで、研修とか検定ですけれども、これは数字を見ていただく通りやっているところですが、①、②のところは赤くなっている講座がありますけれども、これは30年度から始めた講座でして、事業承継の講座を始めました。

また、②の資格取得のところ、診断士については5年おきに更新が必要ですが、そのポイントのための研修をやっていると。これは診断士協会の全面的なサポートをいただいで、昨年度から始めたところがございます。

7ページに参ります。

その結果として、資格を取得している人数がどうなっているのかの累積でございますけれども、内部の資格である経営アドバイザーについても800人ぐらいが累積していると。診断士につきましても、現在、500人超の診断士の方がいらっしゃるということになっております。

私の説明の最後は、8ページで、もう一つ宿題をいただきました広域の応援体制の整備ですけれども、去年、熊本県の協会から発表してもらいましたけれども、九州ブロックでは熊本地震を契機に相互応援体制、ブロック内の応援体制の覚書を29年6月につくりました。

それを受けて、連合会では30年の3月に、これは全ブロックでやるべきではないかということ呼びかけました。

全ブロックの体制は、30年11月までに整ったのですけれども、ブロックを超えてということについて、さらにやるべきではないかということで、現在、準備が相当できてまして、今年の9月には広域の応援体制も整備ができるということでございます。

私の説明は以上です。

○全国信用保証協会連合会 それでは、続きまして、保証業務の電子化について御説明を申し上げます。連合会の市川と申します。どうぞよろしく願いいたします。

資料の10ページをご覧ください。

これまでの取り組みでございますが、左上の絵にありますように、協会利用者である中小企業においてITが身近な存在になってきておりまして、また、協会のパートナーである

金融機関さんにおいても、経営効率化等の観点からペーパーレス化やITの活用が進んでおります。

こういった状況を踏まえますと、信用保証業務においても、IT技術等を活用して、利用者ニーズに沿った利便性の向上等を図る必要があるということで、目下、私どもは電子化に取り組んでいるところでございます。

これまでの取り組みとしては、右上の囲みにございますように、電子化へ向けた第一弾として「保証申込書作成ソフト」というものを開発しまして、平成29年度末に金融機関さんへ配付させていただいております。

これは、それまで手書きでしか記入できなかった保証の申込関係書類につきまして、パソコンで入力、作成できるようにしたものでございます。

この専用ソフトの金融機関における利用状況と、それとあわせまして、電子化に関連する金融機関さんの状況を把握するために、ページの下段のとおり、金融機関からのヒアリング調査を実施いたしました。

この調査の結果、わかったことではございますが、右下のグラフで、専用ソフトを実際に使っている、あるいは使う環境が整っている金融機関と、利用環境が整っていない金融機関さん、これがほぼ半々でございまして、利用できない理由としては、金融機関の内部規定上、外部ソフトはインストールできないとか、セキュリティーの観点から、専用ソフトの提供では利用をしていただくことがなかなか難しいというケースがあるということがわかったところでございます。

資料11ページをご覧ください。

電子化の方向性ではございますが、上段の囲みのところではございますように、この金融機関へのヒアリング調査では、ここに書いたような御意見がありましたことから、保証業務の電子化に当たりましては、可能な限り「ペーパーレス」「ワンスオンリー」ということを目指すとともに、利用頻度の高い、つまり利用者にとってスピードアップと効率化のメリットが大きい保証申し込みから融資の実行までの手続の電子化というものを優先して進めることといたしました。

また、金融機関ヒアリングでは、中段の囲みに記載したような状況がわかりまして、例えば、9割近い金融機関さんにおいて、営業店のインターネット利用が可能で、電子化を考えるに当たっては、ウェブを経由する方法のほうが導入できる可能性が高いという状況である一方、ウェブ経由の場合でも、利用に制約がある金融機関さんが6割あるといった状況がわかってまいりました。電子化を進めるに当たっては、こうした状況を十分踏まえる必要があるということもわかってまいりました。

下段の囲みのところでございますが、こうした状況も踏まえまして、昨年度、保証申込から融資実行に至る手続の中で、電子化すべき業務というものを確定しまして、目下、こうした方向性のもと、電子化の実現に向けた一つのポイントとなります金融機関等と協会を結ぶ経路をどうするか、そして、そこにどのような各種手続を乗せていくかということ

を、金融機関さんとも意見交換をさせていただきながら検討中でございます。

具体的には次ページのとおりでございます。12ページをご覧ください。

現在の検討状況でございますが、ここには保証申し込みから融資実行までの業務フローを簡略化して書いてございますけれども、このうち点線で囲んだ部分の電子化を検討中でございます。

まず、左下の「STEP① 保証書の電子的配信」で、この保証書の発行というのは、一連の保証手続の上では、最終段階の手続になるのですけれども、実現できるものから取り組んでいこうということで、こちらを先に実施予定としております。

現状は、基本的に協会が紙の保証書を金融機関さんへ郵送しておりまして、お急ぎの場合には金融機関の方が協会に取りにいらっしゃるケースもあるのですけれども、協会がデータ化した保証書を協会から金融機関に配信する仕組みを開発しまして、既に一部の協会で行って実施しております。

それ以外の協会においても、取り扱えるよう目下開発を進めておりまして、来年4月から、希望する金融機関さんとの間で、順次、取り扱いを開始する予定としております。

これによって、保証決定後、金融機関での融資実行までの時間の短縮等、利便性の向上が見込まれます。

この協会から金融機関への経路を足がかりにしまして、目下検討しているのが右下のSTEP②でございます。

保証申込関係書類の電子的な授受ということで、現状は所定の書類に必要事項を記入しまして、郵送等で協会へいただいているものですが、これを金融機関が協会との間で電子的にやりとりできるよう、検討しているところでございます。

申し込みに要する時間の短縮とか、あるいは企業名とか事業内容とか、一度入力すれば、以降は改めて入力する手間がなくなる、あるいは自動的に記入されるといった省力化のメリットが期待できます。

ただ、STEP②では、STEP①と異なって、金融機関さんの方から協会へ多様なデータを送信していただくということになりますので、双方向の経路を確保して、かつ、より強固なセキュリティーの確保というものが必要になります。

金融機関側においても、こういったセキュリティーの確保等が必要となるため、検討を具体化していく中では、金融機関さんの御意見も伺いながら進めてまいりたいと考えているところでございます。

なお、この電子化に係る検討体制としては、連合会が事務局となりまして、実際のシステム開発を視野に入れて、協会システムの共同運営会社がございますので、こちらをメンバーにして検討しているところでございます。

説明は以上です。

○村本座長 ありがとうございます。

それでは、3つの協会の方に来ていただいておりますので、それぞれお願いしたいと思い

ます。

岐阜協会さん、お願いします。

○岐阜県信用保証協会 岐阜県信用保証協会の木村でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

資料は5-1「岐阜県信用保証協会が実施した『カイゼン塾』～改善魂を県内に！～」ということで、報告をさせていただきます。

めくっていただきまして、まず、初めに弊協会の前年度の概況と、これまでの特徴的な取り組みについて御報告いたします。

まず、前年度の保証債務残高は2754億円余、前年度比90%、業種別の残高では、岐阜県はものづくり盛んな地域でありますので、製造業が一番多くて全体の約29%を占め、次いで建設業、小売業ということになっております。この3業種全体の約7割を占めているという状況でございます。

それから、主要金融機関につきましては、地元の地銀2行と、預金規模が全国第10位と規模の大きい信金さん、この3金融機関で全体の7割を占めるという状況になっております。

保証承諾額は835億円余ということで、前年比97%、業種別金融機関の割合につきましても、残高と同じような状況になっているということでございます。

代位弁済額につきましては、全国的に落ちついていて、私どもも同じような状況になっているということでございます。

次に、弊協会での創業支援と、経営支援の特徴的な取り組みについて御説明します。

まず、初めに創業支援では、創業前、創業時、創業後とシームレスな支援を展開しております。その中で、特に創業前の取り組みとしましては、大学、高校、専門学校へ創業機運醸成の出張講義を平成26年度から行ってございまして、前年度までに約4,100名の学生さんに聴講いただいております。

この取り組みが中小企業庁のほうから評価されまして、前年度、信用保証協会では、全国初の創業機運醸成賞を受賞させていただいております。

次に、経営支援ですが、平成23年度から職員がリスク先企業を訪問し、状況把握を行っております。その中で、中小企業診断士を派遣して、課題解決に向けた気づき支援をしたり、あるいは正常化が見込める先につきましては、さらに経営改善計画の策定を支援して、金融取引の正常化を図る、借りかえを行うわけですけれども、こういった経営改善サポート事業を推進しております。

また、この後、御説明いたしますカイゼン塾、こちらを実施しまして、生産性向上の支援を取り組み、さらに今年度からは、事業承継に課題がある企業に対しまして、知的資産経営報告書の作成を支援し、事業承継を具体的に後押ししております。

2ページをご覧ください。

ここでカイゼン塾が誕生した経緯について、御説明をいたします。

先ほど御説明いたしました経営改善サポート事業を実施している中で、企業様のほうから経営改善計画は実行したいのだけれども、具体的なカイゼンの手順とか方法がわからないというような生の声を多く聞きました。そこで、計画を作成するにとどまらず、特に現場の生産性向上のために具体的な支援が求められているのだと、それは現場での無駄どりの改善支援のニーズがあるのだということを痛感しまして、このニーズについて、何とか応えられるような取り組みができないかということをお考えしました。

その過程で、トヨタ生産方式のカイゼンによる企業収益の改善に深い知見がございます、岐阜の羽島市に本店がございますが、株式会社ペック協会に御相談申し上げ、業務委託契約を締結しまして、このカイゼン塾を開催する運びとなっております。

3 ページを見てください。

カイゼン塾の目的なのですが、弊協会が保証利用先企業を対象に改善のノウハウを習得する場を提供し、参加企業がみずから改善に取り組むことができるよう支援を行う。その結果、企業の経営を安定、強化させるということをお目的としております。

4 ページをご覧ください。

カイゼン塾は2つ講座を開催しました。1つは座学による基礎編、もう一つは、実際に企業の現場に出向いて、その現場で改善を実践して、体験しながらそのノウハウを習得するという実践編、この2つを開催しました。基礎編は、昨年6月に開催しまして、43社52名の方に受講いただいております。

5 ページ目、実践編のほうの概要になります。

こちらでは、まず開講前に、実際に現場を提供してくださる企業を、保証利用先企業から探しました。そして、モデル企業になってもらいまして、開講後は、講師と受講者はそのモデル企業に出向いて、その現場に入って、実際に改善を提案して実践して体験して、その実践力を身につけてもらうという内容になっています。

昨年9月から毎月1回で計5回開催しまして、15社19名の方に受講いただきました。受講者は、カイゼン塾で学んだ手法を、毎回、自社に帰って、自社の現場で実践して、その内容を改善シートというシートにまとめて、次の受講時に持参して発表します。この繰り返しをやることによりまして、より具体的な習得ができたと思っております。

次に、おめくりいただきまして、このモデル企業の改善の成果について御披露したいと思います。

モデル企業は、ポリエチレンなどでできたシートを、カット加工して多種多様な冷やシートとかカバーを製造している会社です。

受講者らによる作業現場の現状分析、無駄の発見といったものを踏まえて、工程や配置の見直しなどを取り組んでもらいました。このような取り組みと並行して、代表者は、さらに改善の効果を高めるために、生産ラインを変更するとともに、従業員の多能工化にも取り組みました。

これらの改善によって、劇的に納期短縮が可能になったという報告をいただいております。

す。

次に7ページですが、この改善効果を金額に換算いたしますと、年間約600万円に相当するというお話をお聞きしております。

さらに代表者は、作業場を増床したり、また、生産性の向上を図るため、新しいカッティングマシンを導入したりといったことを行いまして、その結果、一人当たりの生産性は25%アップし、1日の生産品目は2倍に向上したという状況が出ております。

加えて、代表者のお話から、目に見えない効果があったということを知りました。それは何かというと、このカイゼン塾を従業員も一緒に経験したことで、従業員の意識が変わったというお話なのですが、それは何かというと、従業員一人一人が主体性と責任を持ってものづくりを取り組み、従業員みんなが主役となるような現場になろうということを取り組めたという御報告をいただいております。

次に、8ページ目ですが、実際に売上高を、カイゼン塾が開始された平成30年9月以降を前年と比べて並べてみました。

見ていただいたとおり、31年2月、このときに設備を導入しておるのですが、この後の31年3月の売り上げは、31年2月と比べますと165%アップしておりまして、31年3月は前年同月と比べますと260%ほどもアップしているという経過が見てとれます。

次に9ページをご覧ください。モデル企業の代表者の方から感想をお聞きしております。

この中で、今回のカイゼン塾を通して一番感じたことは、まずやってみることですとおっしゃっています。非常に代表者のやる気が伝わってきます。

さらに弊協会に対しまして、大変貴重なお言葉をいただいておりますが「『カイゼン塾』という場を与えていただいた岐阜県信用保証協会様、そして御指導いただいたPEC協会様、また塾生の方々に感謝しております」というお言葉もいただいております。

また、下に受講されました企業様のアンケートをとりまして、記載させていただいておりますが、とても高い評価をいただけたと思っております。

次に10ページをご覧ください。最後に、このカイゼン塾のまとめをさせていただきます。受講者及びモデル企業は、カイゼン塾を受講して、改善のノウハウが取得できたことは当然なのですが、また、改善を継続して取り組むという決意ができたと感じました。

一方、弊協会は、このカイゼン塾によって顧客満足度を高め、信用保証の付加価値を高めることができたのではないかと考えています。

さらに、このカイゼン塾に職員を参加させておりまして、そのことで職員のスキルアップを図ることができたということで、人材育成にもつなげることができたと感じております。

このカイゼン塾を継続開催していくことで、改善魂を県内に広めまして、参加企業がみずから改善に取り組むことができるようになって、生産性向上を実現してもらい、そのことによって人員不足とか、今、問題になっております従業員の働き方改革などの課題を克服して欲しいと私どもは願っております。

そして、このような地道な取り組みを継続していくことで、年々その輪が広がって、弊協会のファンがふえて、その結果、将来の保証利用につながるということを期待しているものでございます。

早口で済みません。以上で説明を終わります。

○村本座長 ありがとうございます。

それでは、次に徳島県協会からお願いします。

○徳島県信用保証協会 徳島県信用保証協会の山内でございます。

それでは、当協会が創業支援に取り組んでおります状況につきまして、発表をさせていただきます。

まず、5-2の資料の方でございますが「創業するなら保証協会へ」というキャッチフレーズのもと、進めております。

1ページをご覧ください。

当協会は平成21年度、リーマンショック後の保証の残高が1700億、そして、現在が1300億ということで減少しております。

そのグラフと、その中段にありますように、県内の中小企業者数と保証利用状況の推移でございますが、中小企業者数はピークに比べ33%、保証利用者数はピークに比べて51%の減少でございました。直近10年間でもそれぞれ16%、20%と企業数が減少しております。こうした中で創業支援に取り組む経緯が生まれてまいりました。

当協会の方向性といたしましては、保証による金融支援に加えまして、経営支援、創業支援に積極的に取り組む「総合支援機関」を目指しているところです。

その中でも、とりわけ、右下の赤の枠内でございますが、地域の雇用創出と地域経済の活性化を図ることを目的といたしまして、特に平成24年から積極的に創業支援に取り組んでまいりました。現在では、地方創生の観点からも重要課題と位置づけているところでございます。

次の2ページをお開けください。

具体的な取り組みでございますが、ハード面とソフト面というような色分けの中で、まず、ハード面といたしまして、個々の創業者に対する支援でございます。

その一番左の創業前の図を見ていただきたいのですけれども、ここの肝は創業前相談でございます。

当協会は、早い段階からお客様に関与していこうということで、金融機関の皆様や、あるいは創業支援の機関、経済団体様等々に、創業したい人がおいでましたら協会のほうにそのまま丸投げしてくださいと、最初から協会は関わっていきますということを明確に打ち出しております。ここは大きな肝になっていると考えております。

創業者の皆様は、創業することに対しましての不安が当然ございます。私どもも適正な、与信判断を行う上で、ともに創業者の方と事業計画書、これが担保になると思うのですけれども、この事業計画書をしっかりと作成をいたしまして、創業計画のお手伝いの中で、



双方が自信を持って、お互いが納得して創業を行っていただくという方向で進めております。

創業の保証を行いまして、その後、右端にありますけれども、創業後でございますが、専門家とも連携をしながら、創業支援後3年間のフォローアップに努めているところでございます。

次のページをお開けください。

ソフト面でございますが、当初2～3年の間は、当協会が主催して、セミナーやイベント等をやってまいりました。

その後は、支援機関がだんだん増えてまいりまして、ともにやってくれないかという要請もたくさんあった中で、まずは左下でございますが、徳島からということで、大学と新聞社と連携いたしました「まちしごとファクトリー」という名称で創業塾を開催いたしております。

続きましては、上のほうに、四国の協会が創業セミナーを一緒にやろうではないかということで開催もいたしました。

最近では東京ということで、移住創業を促進するトークイベントと、こういった受け皿も必要ではないかということで開催をさせていただいております。

右下にお願いいたしますと、既に創業した方を対象に、さまざまなイベント、セミナー等を行っているところでございます。

関係機関と幅広く連携することによりまして、このような地方創生の流れを加速していきたいと考えているところでございます。

次のページをお願いいたします。

ソフト面でのターゲットを絞っての創業支援でございますが、まず、女性の皆様に対しては「女性向け創業セミナー」を支援機関とコラボしながらやっております。「女性活躍ミーティング」や図書館ともコラボいたしました「経営者BOOK de トーク」というテーマで、創業支援をソフト面から支援しているところでございます。

また、「若者に対するキャリア教育で起業家の裾野拡大！」ということで、さまざまなことをやっておりますが、とりわけ、その真ん中、大学との連携講座、四国大学、徳島文理大学、徳島大学と、県内は3大学しかございませんが、全てと連携いたしまして、ビジネスプランの作成実習等をやっております。

学生さんは卒業後、一旦就職する方がほとんどかと思うのですが、その後、やはり創業をしたい、創業を考えているという学生さんも数多くいることがわかりました。そういったことから長い目での継続支援が必要なのかなと感じているところでございます。

次のページをお願いします。

創業におけます実績でございますが、左上の表でございます。

7年間でいろいろなことをやってまいりましたが、総合計は300回を数えております。

右側の創業保証企業の推移でございますが、積極的にやり始めた平成24年度から、2年

後の平成26年以降5年間は、5年連続して100社を達成しております。これを全部足しますと累計で795企業になるわけですが、当協会のお客様の保証利用企業者数は30年度末で7,268企業なので、それからいきますと約11%を創業者が占めているという状況になりました。

右下でございますが、創業者全体に占める女性創業者の推移でございますが、総じて女性創業者は増加傾向にあるということが見てとれるかと思えます。

単純に中小企業白書の中から統計数字を引用してみますと、企業数から売り上げ規模を計算しまして、売り上げで50億、付加価値で20億、新たな雇用といたしましては1,800人余りの貢献があったのではないかと考えております。

次のページをご覧ください。

当協会が先行して創業支援をしっかりとやってきた中で、いろいろな支援機関のネットワークが生まれてまいりました、現在ではそこに書いてあるように、徳島県信用保証協会がハブ機能を果たしながら県内のさまざまな創業支援機関とコラボして、なおかつ、創業するいろいろな場面ごとにお互いが協力し合いながら進めているという図になっています。しっかりとハブ機能を発揮していきたいという図となっています。

次のページをご覧ください。

7ページ、8ページ、9ページ、10ページと、ここは地元の徳島新聞に掲載された記事でございます。

やはり、いかにメディアに掲載していただくか。我々が進めていることも広報したいという中で、やはり知ってもらうことが一番なのですけれども、掲載されることによりまして、創業者にとっては当然PRになってまいりますが、協会の職員を含めて、私どもみんなのモチベーションがアップいたします。そして、地域の創業予定者であったり、創業されている方にもこういうことが届いていくと、支援機関との連携にも非常に効果があると考えております。

Uターンの方、ニッチの方、シニアの方、介護の方、そして、10ページでは、当協会が取り組んでいる状況も掲載をしていただきました。

最後になりますが、地域経済におきまして、創業支援の広がりというものがとても重要であるという認識でございます。そして、長く継続していく必要があるということも考えております。そして、協会の業績の中におきましても、創業支援から経営支援、さらに保証というコアな業務の金融支援にもつながっていると思われまます。

私から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、次に北海道協会さん、お願いします。

○北海道信用保証協会 北海道信用保証協会の高橋です。どうぞよろしく願いいたします。

まずは、先の北海道胆振東部地震におきましては、中小企業庁、金融庁の皆様方を初め

といたしまして、本日お越しの各機関の皆様方には多大なる御協力、御支援をいただきましたことを、この場をかりまして厚くお礼申し上げたいと思います。

それでは、本日は、先の地震の経験を踏まえまして、危機時の対応について、御説明をさせていただきたいと思います。

資料の1ページをご覧くださいと思います。簡単に当協会の概要について記載をしております。

本日は時間の関係上、細かな説明は割愛させていただきますが、広大な北海道において、当協会は九つの支店を設けて業務運営を行っており、今回の経験を経て、有事の体制の構築、特に情報伝達においては、この広域性も北海道固有の課題として考慮すべき事柄であると痛感した次第でございます。

続きまして、2ページをご覧ください。9月6日の震災発生時のタイムラインになります。

震災発生後、約1カ月程度の主な対応状況を記載させていただいております。

当協会では、電力の復旧後、特別相談窓口の開設や緊急短期資金保証の創設など、可能な限り速やかな施策の展開に取り組みました。

特に緊急短期資金保証に関しましては、震災後、翌々営業日に制度創設を組織決定いたしまして、地元の金融機関への周知とともに広報に努め、9月13日には第1号案件の取り扱いをしております。

続きまして、3ページをご覧ください。

当協会が今回の震災を受けまして、新たに立ち上げをいたしました緊急短期資金保証とBCP策定サポート保証の制度概要を記載いたしました。

緊急短期資金保証は、喫緊の資金繰りの支援のため、そして、BCP策定サポート保証は、次なる有事への備えを支援するため、当協会独自の保証制度として創設したものでございます。制度の詳細につきましては、割愛をさせていただきます。

続きまして、資料の4ページをご覧ください。昨年度末までの震災関連の保証取り扱いについて記載をしております。

震災に起因しました保証申込は1,115件、金額にして137億円の実績となりました。

震災関連保証1,115件のうち、4ページの下段のほうに記載をしておりますけれども、セーフティーネット保証が240件、災害関係保証が3件、緊急短期資金保証が411件となっており、全体の4割弱、37%が緊急短期資金保証の利用となりました。

緊急短期資金保証が多く利用されたのは、震源が都市部から離れていたということもございまして、店舗や工場などの営業施設の直接被害よりも、道内全域で発生しました大停電、いわゆるブラックアウトに伴います商品在庫の廃棄や、売上減少といった間接被害が多かったことが要因と言えます。

また、即座の資金確保に主眼を置きました制度設計も、当座の資金繰りに苦慮する企業のニーズにマッチしたものだっただとと考えております。

続きまして5ページをご覧ください。緊急短期資金保証の利用状況でございます。

業種別では、小売業、飲食業の利用が目立ちました。また、従業員規模では5人以下が6割、売上規模1億円以下が4割と小規模事業者の利用が目立っております。

今後は、全体の74%が、今年9月以降に借入期日が到来いたしますので、経営支援の展開と併せまして、個社に寄り添った親身な対応が不可欠であると認識をしております。

最後、6ページでございます。まとめとして、震災、その後のブラックアウトを経験し、当協会として改めて必要性を感じたこと、そして、教訓を踏まえた今後の課題について記載をさせていただきました。

まずは、情報交換の大切さを改めて実感したところでございます。

幸い当協会の場合、熊本地震における熊本県信用保証協会様からの有事に対しての関連情報の御提供など、多大な御協力をいただきまして、震災前から有事対応の整備を進めていたことから、震災直後、速やかな制度創設と運用開始ができました。先行事例などの横展開、情報交換の賜物だと感じております。当協会としても、今回の経験を踏まえまして、情報収集はもちろんのこと、情報発信におきましても積極的に協力をしていく所存でございます。

また、非常時における初期対応のルールづくりの必要性も痛感しております。震災当日は、職員の安否確認はもちろんのこと、全道各支店の状況確認、通信手段の確保など、可及的速やかな体制構築が必要となりました。

その上で、相談窓口の開設や緊急短期資金保証の創設など、稟議決裁の弾力化、広報など、あらゆる部分での早急な対応が求められたことから、当協会では有事緊急プログラムの策定に向け、非常時に円滑な初動対応が可能となる仕組みづくりと訓練を進めております。

次に、備えに対する支援でございます。

ようやく震災にかかわる資金要請も落ちついてきたこともございまして、今後は有事の資金繰り支援から備えに向けた強靱化支援、こちらのほうにシフトしていかなければなりません。

道内企業におけるBCP策定率は、全国に比べて遅れをとっているのが実情でございます。当協会としても、保証利用や専門家派遣などを通じて、策定率向上に向けた取り組みを強化していく必要がございます。信用保証制度の見直しにおいても、保証協会のセーフティネット機能の強化が求められております。有事だけではなく、平時における備えの支援も協会に対する求められているセーフティネット機能と考えております。

喉元過ぎればに陥らず、平時から思考をとめることなく、研究や情報共有に取り組んでまいります。

以上、説明とさせていただきます。ありがとうございました。

○村本座長 どうもありがとうございました。

それでは、質疑に入りたいと思いますので、いつものように順番に委員の先生から御発

言をいただきたいと思います。

それでは、河原さんから順繰りにお願いします。

○河原委員 お話の機会をいただきまして、ありがとうございます。公認会計士の河原万千子でございます。

本日は連合会さんをはじめ、岐阜・徳島・北海道の保証協会の皆様、お取り組みの説明をくださりまして、ありがとうございます。

まず、中小企業庁さんの資料3についてお話をさせていただきたいと思います。

7ページの「保証付き融資とプロパー融資とのリスク分担」に関しましては、とても興味深く拝見いたしましたけれども、できましたら表で上位とか下位だけではなく、自治体の温度差というのも中小企業支援ではよく感じるところでもございますので、日本地図に大まかに色分けしていただいて、もしかしたら他のデータと比較すると、いろいろなものが見えてくるのではないかと思います。

それから、保証協会さんの経営支援の取り組みですが、よい活動が始められている印象を持ちましたが、保証協会さんの活動の認知度はかなり低いと思いますので、広報にもっと注力いただきたいと思います。

経営支援は、専門家へつなげる前の前さばきというのが中小企業支援の各地域でハブになるために必要で、先ほど徳島の保証協会さんは既にハブ機能が活かされていると思いますが、今後、評価項目を検討される際には、この点もしっかりと評価されるような項目をつくっていただきたいと思います。

あと、中小企業庁さんの今後の取り組みの中で、24ページ、事業承継時の経営者保証の解除というお話がございました。この二重徴求問題が解消されることが願っていますが、その一方で悪用されることも危惧していますので、その辺も手当をしていただけたらと思います。

これを契機に、既存のプロパー融資の見直しとなることも大切ではないかと思っています。26ページ、事業承継ネットワーク内の経営者保証コーディネーターが、新たに創設されるということですが、事業承継支援をお手伝いしておりまして、やはり自治体による温度差というものもかなりございますので、つくったから各ネットワークにお任せするではなく、しっかりとここをサポートしていただきたいと思います。更に最近、いろいろな支援専門家が多くなっています。私は、一昨年、認定支援機関の見直しにオブザーバーとして関与し、昨年、スマートSMEサポーター創設に関与しましたが、なかなか周りの方々は知らない。今度また新しいものが出てくる。これもまた知らない人が多くなる懸念があります。それから、本当にそんなに人材がいるのかなという心配な部分もあります。ぜひ、これは今ある認識支援機関制度をしっかりと活用して、この中の方々に一定のスキルアップをしていただきコーディネーターとなっただけだと、余り混乱なく進むのではないのかと思います。

事業承継に関連いたしまして、少しお話をさせていただきます。

今後、従業員承継や第三者承継が増加傾向にありますので、日本でもスモールM&A市場が活発になり、非上場会社の関係会社の開示状況が課題となると思います。子会社だけではなく、経営者が複数の会社を所有していた場合、税務申告書だけの決算書では財務状況を把握することが難しく、融資情報としては十分か疑問があります。

今後、中小企業の企業内容開示は、金融支援と密接に関係があることですので、どこかで検討項目の一つとしていただきたいと思います。これは数字の話だけをしているのではありません。数字のできる過程が大切で、企業環境の外部、内部、そして、業務の流れ、その中で人の判断などがあります、様々な点を含めてご検討いただけたらと思います。

トランザクションレンディングに関しましては、IT化の進展により、今後、過去の財務情報だけではなく、未来の財務情報につながる企業の定性的な情報の重要性が増してくると思います。健全な経営をしている、きちんとした企業であることが今まで以上に重要視されると思いますので、保証協会さんとしては、今後は情報を一元化し物差しの共有化が提示できる、そういうお力を発揮いただけたらいいのではないのかと思います。

そして、これは以前から何度も私がお願いしていることではございますが、こういう時代が来たからこそ、経営者が人様からお金を借りるために、襟を正すためのガイドラインの策定を心待ちにしていますので、お願いいたします。

それから、この会とは少し話がずれてしまうかもしれませんが、データの利活用の急速な進展、金融分野における将来の信用リスクの考えそのものが変わるかもしれませんので、いずれ資金調達の新たな秩序に向けた議論が必要になるのではないかと思います。

次に、連合会さんですが、資料4の6ページの人材育成で、研修に注力されているということで、特に中小企業の喫緊の課題である事業承継にも着目いただいたことは評価しておりますが、このような試験を自前で進めるのはいかがかと思います。

事業承継支援は、伝統的な支援では対応できないほど支援メニューが求められておりますので、例えば、銀行業務検定協会の事業承継アドバイザー3級を受験されることをお勧めいたします。

こちらは事業承継ガイドラインの座長の山本先生が責任者で、大変信頼できる内容ですので、ご検討をいただけたらと思います。

資料の5ページに戻りますが、情報の横展開に関しまして、昨年、私をご提案をしたことですが、協会内でのデータ連携が開始され、大きな前進であったと思います。

今年もまたご提案をさせていただきます。保証協会のデータが各保証協会で管理されていると聞きました。違っていたらごめんなさい。今後、大規模なデータセンターのクラウド化を、連合会さんを中心に進めることを検討されてはいかがでしょうか。このデータの一元管理というのは、多分、将来の連合会さんの重要な柱となると思いますので、ご検討いただけたらと思います。

ペーパーレス化について、もう一つつけ加えさせていただきますと、現状、そのままや

っていることをITに置きかえてやっているようですが、それは現状の現場の方々には一見いいようにも思われますが、本当にそれでいいのでしょうか。きちんと業務の見直しをしてから進めていただきたいと思います。個々に進めると、最終的には何年か後に、例えば、事業の見直したときに、インターフェースがうまくいかなかったとか、不要となる部分も出てくると思われます。

今後は未来の財務情報につながる定性的な情報をいかにデータとするかが求められますので、ローカルベンチマークの定性的情報や経営デザインシートをもとに、工夫してデータ化できたらよろしいのではないのでしょうか。

最後に連合会さんにご提案です。これは依頼ではありません。

SDGsの取り組みをご検討してはいかがでしょうか。

これは、2030年のあるべき姿を示すものですが、そこから逆算して、今から何をなすべきか、バックキャスト思考によってお考えいただくことで、これからの連合会さんとしての戦略により一層磨きがかかるのではないかと思いますので、ご提案させていただきます。

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。

中小企業庁、連合会、各信用保証協会の方々の御報告、本当にありがとうございました。勉強させていただきました。

若干の感想を申し上げたいと思います。

まず、中小企業庁の御報告でございますが、信用補完制度の見直し後の対応ということで、見える化が進んでいるということはよくわかりました。ただ、例えば、信用保証つき融資とプロパー融資のリスク分担の件については、現在の状況もわかり、保証協会での分析がなされ、それをもとにして地元金融機関とコミュニケーションを図っている、その一般的なロジックあるいは命題は良くわかりましたが、各保証協会の分析が正しいのか、そのコミュニケーションがうまく効果的に進んでいるのかということもやはり検証する必要があるかと思えます。

どのように検証するのかというのは、なかなか難しいとは思いますが、一般的な命題だけではなく、具体的な効果が上がっているのかという点も、ぜひ考えていただきたいと思います。

1つ考えられるとすると、よく言われるPDCAチェックといったものも一つのやり方かとは思っております。

それから、信用保証協会の経営支援の問題でございます。これについても民間金融機関と連携して取り組んでおりますという御報告が12ページでございました。そういう事例があつて大変結構だと思いましたが、一般的に信用保証協会と金融機関との連携がうまくいっているのかどうかということも知りたいと思っております。それについても、例えば、各信用保証協会が目的を定め、PDCAサイクルとか、そういう取り組みを行っている

のかもチェックする必要があるのではないかと思います。

それから、データの蓄積をするという御報告もございました。これは非常にいいことだと思っております。もちろん記載にあるように、データの蓄積をしても、個々のケースによる特殊性もあるので、それをどのように利用できるのかについて限界はあるかもしれません。けれども、データを蓄積するという事は、将来の施策にとっては大変有益だと思っておりますので、是非やっていただきたいと思っております。

そして、そのデータのとり方の中で、代位弁済率というのがよく出てきております。確かに代位弁済率は重要な指標だと思うのですが、もう一方で、代位弁済されていないというのが正常で代位弁済されていないのか、正常ではないのだけれども、返済緩和を行っていったために代位弁済率が低いのかによって状況はかなり違うと思っておりますので、返済緩和率もあわせてデータとして蓄積する方向がいいのではないかと考えております。

そして、経営者保証の問題でございしますが、20ページに政府系金融機関、保証協会、民間金融機関とそれぞれのデータがありまして、経営者保証に依存しない融資の割合が書いてございます。これをどう読むかということなのですが、政府系金融機関と信用保証協会はある程度、割合は高いものの民間金融機関は余り高くなっていない。もちろん、依存しない融資の割合は増えてはいるのですけれども、これで民間も含めて十分なのかという検討は必要かと思います。

それから、事業承継時の問題でございしますが、御報告があったように、中小企業の後継者対策、後継者不足対策にとって、経営者保証が非常に重要な課題、弊害になっているということなので、改善をしなければいけないと考えております。そして、そのデータを見ますと、二重徴求はしないというのは、私は当然だと思っはいるのですけれども、その率がどんどん減っているというのは大変よいことだと思っております。

ただ、保証なしというものは、まだまだ割合は低いという状況なので、どうやって後継者対策のために経営者保証を改善していくのかという問題は重要だと思っております。

その観点から、制度として、経営者保証免除の保証制度の検討をなさっているという御報告がございました。26ページでございします。なかなか興味深い施策かとは思いましたが、これは結局、金融機関のプロパー融資について、それを借り換えて、保証協会が融資をする形になるということだと思っております。そうなりますとリスク分担の考え方として、金融機関と保証協会の責任共有制度との整合性をどのように考えるかは、一つ気になりました。

ただ、この経営者保証をとらないようにするために、保証協会と金融機関が話し合っ、連携して、経営者保証が後継者の探索の支障にならないように協力していくというのが前提になっているのだらうと思っはおります。この信用保証制度の創設とともに、その前提として保証協会と金融機関とが、後継者を探索するために経営者保証が弊害、障害になっているのであれば、これに対してどのように対応していくのかというような連携は重要だと思っはおりますので、その連携も行っていただきたいと思っております。

それから、信用保証協会の連合会様と各保証協会様の御報告についてですが、まず、信



用保証協会連合会様の御報告で、イントラネットを使って横展開しているというのは非常にいい制度で、効果的です。これを引き続き行うとともに、より充実していただきたいと思います。

そのやり方ですが、掲示板でイントラネットで横展開することだけではなくて、先ほど河原委員からもお話がありましたけれども、データを一元管理して、例えばクラウドで集積し、単純なデータ提供だけではなくて、連合会で分析などもして、それを各保証協会が共有し、見られるようにすると効果的になるのではないかと思いますので、是非、その方向を検討していただきたいと思います。

岐阜、徳島、北海道の保証協会で行組み事例を御報告いただきましたが、それぞれ経営支援や創業保証あるいはセーフティーネットのいい参考事例だったと思いますので、これをほかの保証協会にもぜひ共有して、勉強していただきたいと思います。それについては連合会がハブ機能のもとに、こういう取り組み事例があつて、こういう点がよかった、こういう点が悪かった、悪い点はどのように改善していくのだということが勉強の資料になれば有益であると思いますので、そのハブ機能を連合会が果たすというのが重要だと思います。そのために、先ほどの横展開が非常に重要なので、イントラネットやその他の制度や仕組みをつくるということが肝要かと思っております。

それから、保証協会の電子化の話がございましたが、これは進めていただきたいと思っております。

ただ、電子化というのは、今、実は裁判手続も電子化の問題が出ておりますけれども、すごく便利であるもののセキュリティーの問題をどうするのかという2つの問題のせめぎ合いということにはなるかと思っておりますので、セキュリティーのことも重視しながらも進めていただきたいと思っております。

民間の金融機関も、セキュリティーは重要視しているのでしょうけれども、それも担保しつつ、やはり電子化の方向に積極的に舵を切っていただければと思っておりますのでございます。

長くなりましたが、以上でございます。

○三神委員 ありがとうございます。ジャーナリストをしております三神です。地域経済及び中小企業支援、ベンチャー、製造業、あと、一部、金融周辺が専門です。

今、先生方から、ちょうどデータ活用だったりペーパーレス化の話が出て、ちょっとそこに関連したところからお話をさせていただきたいのですが、どうしても「ペーパーレス」という単語を使うと、現状ある書類をただ置きかえればいいという発想になってしまうので、そうではなくて目的的にしていただきたいということを常々思っています。

例えば、お始めになっている事例で、多分、例として挙げてくださったものがたまたまそうだということかもしれないのですが、載っているものは紙で出版している広報誌のバックナンバーであると。その検索のメタデータ、つまり、検索に必要な要素、どういう要素を検索できるようにするかというものが過去記事検索で終わってしまっていると、これ

は業務の効率化には必ずしも結びつかない、システム開発代からペイするののかという問題があるわけです。

これはクラウドで、例えば、今は酪農ですら全部の牛の、それこそ首に巻いている咀嚼数のセンサーで分析をして、体調が悪いのではないかというアラートが出るときだけ酪農農家の方のスマホにデータが飛ぶというレベルなのです。

例えば、北海道だったり徳島の例もそうだと思いますが、山間部だったり、一々行くということがマンパワー的に難しかったりというときは、今どき、いわゆるPCでシステムに対応できる場所はどれくらいあるかという話ではなくて、スマートフォンで、リモートスクリーンアプリケーションの無料で使えるものをダウンロードしていただくと、例えば、センターのパソコンに、セキュリティーがきちんとした状態で操作もできる。だから、データを飛ばすのではないのでハッキングをされない、これはメガバンクの投資銀行部門も一部使い始めているような、しかも個人で使う分には無料でできるようなものももう出ているのです。こういったものを積極的に活用していく、営業部隊にそれぞれ何かシステムを整えなければいけないのかという問題ではなく、使えるものが日進月歩で今は出ていますので、こういったものをぜひカバーをしていただきたいということです。

やはり、業務のフローで、現在、例えば、日報レベルで挙げている数字とかが自動的に複数に飛んで、それが何らかの形で目的ごとに統合されたものがどこからでも引き出せるということを目的に、それによって経営改善の提案をしていくという見方をしないと、現在のペーパーでやっているものを全部ペーパーレスにするためにデータに置きかえましたでは、コストがただ単にかさんでいくだけで、全く戦略的にデータを使っていくことに結びつかないと思うのです。これをぜひ御検討いただきたい。

あとは、データを基本的に引き出すものに関しては、多額のお金をかけなくても、まずできることがあるということで、アプリケーションなどもキャッチアップしていただきたいと強く思っております。

あと、御報告をいただいた内容を前のほうから順番に、気づいた点をお話しさせていただきます。

まず、5ページ目に載っておりました自主廃業保証についての利用率の低さが際立っているということで、これは原因の分析をされているのかどうか不明なままのお話になるのですが、廃業をするためにさらにお金を借りなければいけないみたいなイメージが、借り手側にとってはどうしてもあると思うのです。これが最近、例えば、小規模事業者あるいはフリーランス、完全な個人事業主でも、広義のM&Aに入ってくる営業譲渡、これが営業というほどのものも、実は資産が家であったり、上に住んでいたりという場合はないわけなのですが、顧客情報だけでも売れるのです。

こういったものを売ることによって、通常はないけれども退職金のかわりになりますよというようなお勧めの仕方によって、こういった廃業というネガティブなイメージではなく、ハッピーリタイアメントのお手伝いをしていくのですというような持っていき方によ

って、より新陳代謝を上げていくというような、現場レベルでの促し方の工夫、あるいは昨今出てきている先端事例として、こういったものも売れるのだと、資産をきちんと換金して整理していくのだというようなやり方というのを御一考いただけると、割合がもうちょっと上がってくるのではないかと想像いたします。

あと、製造業コンサルタントを派遣していくというのがあるのですが、製造業は極めて多種多様にわたってくるので、改善レベルまでは無駄とりなので共有してある程度できるのですが、さらに製造原価までいじるとか、あるいは開発のレベルまで踏み込んで、より売れるものをつくっていくというコンサルのレベルになってくると、相当マッチングコストがかかるのです。

これはかなり貴重な情報と人材の名簿を持っていらっしゃるのに全くちゃんと働いていないと言ったら語弊があるかもしれないのですが、技術士協会さん、前からいろいろな委員会で申し上げているのですが、日本の技術系の弁護士資格と言われているほどの難関な資格で、分野が極めて多様に細分化されているものがあって、これは大体大手のOBの方は持っていらっしゃるのです。ところが、これを名刺に刷るだけで全く利用していない。こういった名簿と専門分野とキャリアの情報が全部集まっている協会さんとの協力関係というのを、これから御一考願えないかなと。それだと、いわゆるコストカット、その周辺の部分、PL、BSをきれいにして貸しやすくするという、それはもちろん第一歩なのですが、その先の強くしていくという観点になった場合、相当中に入り込まなければいけないので、この点については、今、お話ししたような、より専門度の高いところをマッチングしていくということも御検討いただけたらと感じております。

あと、それぞれのプレゼンテーションをいただきました中身についてなのですが、先ほどのデータ関連に関連するのですが、少し若手の企業などがふえてくると、大体、会計周りはフリーであったり、マネーフォワードであったり、アプリケーションをスマホで使って、それで全部銀行の口座のデータと連動しているのです。こういったものを、例えば、法人用というものがあるので、これだとたしか一部報告レポートなどがすごく簡単にできたり、複式簿記の一手前ぐらいまでできるようになったりと、こういったものとの情報共有をやるというような、つまり、その担当の方がです。

そういうのは、今までは期末ごとのデータで見ていたのかもしれないのですが、今、定例で報告会をするというようなことではなく、銀行の出入金のフローで見ていくと思うのです。フローで見ていくという流れの場合は、やはり自動化されたものとセットで、先ほどの酪農ではないですが、ちょっとイレギュラーな動きをしているというときだけアラートが出てきて、そのときに適時にアドバイスしていくような、より機動的なものに持っていく時代でもあるでしょうし、そういった道具がそろい始めているので、どうしても年間何回やっておりますという固定的な話ではなくて、優先順位をつけ、適時にやっていくということが、多分、中期目標になっていくのではないかと想像しております。

あと、徳島県のお話で、徳島はどういうわけか、90年代、ベンチャーブームになるより

ずっと昔から女性の起業家支援が厚くて、大変、先進事例の多い地域で、非常に前々から先端事例が出ているなど感じておりました、一点伺いたかったのは、非常に保証協会さんの積極的関与によって創業がふえている、一般的には3年ぐらいで潰れるところが非常に多いのです。

ところが、恐らく、これは初期から保証協会さんがかかわるということで、失敗する率、ベンチャー業界だと「千三つ」と書いて、1,000あっても3つしか生き残らないとか、そのぐらいのざるみみたいな状態なのですが、ここでもしリスクを下げられているのであれば、よく対比で出されるシリコンバレーが偉いかのような、どかんとベンチャーキャピタリストがお金を入れてというのではなくて、もっと細かく丁寧で、地道に小さいところからスタートして、企業に育っていくというような新しいモデルなのではないかと思いつつ、今、プレゼンテーションを伺っておりました。もし、例えば、3年内廃業率がいかほどなのかというようなデータがありましたら、ぜひ伺いたいと感じております。

取り急ぎ、以上になります。

○家森委員 神戸大学の家森です。

貴重な御説明をどうもありがとうございました。幾つかコメントをしたいと思っております。

まず、プロパー比率の問題でありますけれども、今回の資料では、プロパー比率と代位弁済の間の説明力は乏しかったという結果が出ているのですが、そもそもプロパーの貸し出しを金融機関の皆さんにお願いした目的は支援を厚くするというものであり、保証協会の対話に使っていただきたいということが真の目的です。極端に言うと、ぴかぴかの会社にしか貸さないで、プロパーは100%ありますという状態が、決して保証制度のあるべき姿ではありませんので、ぜひ、これを、今日ちょうど御説明いただいたように、対話の材料に使っていただいて、そこから、もしかして支援が十分でないような金融機関があるのなら、その取っかかりにさせていただくということになっていくのではないかと思います。

もちろん、何年も使っていけば、危機時の対応というときに差が出てくるかもしれませんが、継続的に金融機関のチェックはしていただきたいと思っております。それが第1点です。

第2点で、今日は創業保証について、事務局から、それから連合会様、徳島の協会様や岐阜の協会様からも御説明がありましたけれども、創業保証を今回手厚くしたのも、特に100%保証の創業ですので、ずっと保証協会がやっていくというわけではなくて、最初の情報の非対称性が最も厳しい段階では、協会といいますか、国が関与を深めて、やがてしっかりお客様と金融機関の間関係ができてくれば、通常保証制度に移っていくことを目標にしていたわけですので、この金融機関との関係が、この後、ちゃんと密接になっていっているかという点を、ぜひ、今後、調査をしていただけるといいかと思います。

事務局によると、どの協会かわからないですけれども、アンケートを企業向けにとり、いらっしゃる協会があるということでしたし、それから、徳島協会ではフォローアップを

続けられているということですので、ぜひそのときに、先ほど三神先生からは、廃業に関してのお話がありましたが、同時に創業期の企業について金融機関との関係がしっかりとつくれるようになっていくかどうかを見ていただいて、もしそうでないとなったら、窓口になっている金融機関さんに、ぜひ、もう少し創業の企業に目を向けてねという対話に使っていただけるといいのではないかと思います。

それから、事務局として、今後、協会をチェックしていく上での効果測定の課題として、15ページのところに挙がっていますが、どうしても簡単な数値を出すと、数字が上がりやすいような取り組みになってしまう。それでは、国として考えているところと違うことになるのではと心配されているようでありまして、数字としては出てこないけれども、そもそも非常に逆境のとき、落ち込みが激しいようなときに、落ち込みをとめるだけでも十分な成果ですが、それが測れないという心配をおっしゃっているわけでありまして、幸い協会の数が五十幾つしかないというわけですから、丁寧に数字を見ていくということで、まず、ざっくりとこの数字を見るということは大事ですけれども、その後、しっかり見ていくのではないかと思います。

これが何百もあつたりすると、数字に頼らざるを得ないところも出てくると思いますが、数字にあらわれない丁寧な評価ができるのではないのかなと思っております。スクリーニングには数字は大事かもしれませんが、余り数字にこだわらずに、今度は協会と中企庁の対話の際に、この数字は対話の材料に使っていただければと思います。

それから、今回出てきている中で、信用保証制度において、経営者保証の無保証化を今後進めていく、これをやっていこうということで、いろいろ大胆な御提案を今考えていらっしゃるということです。その中で、プロパーをなくして、プロパーについても保証をつけるということで、先ほど冒頭で、プロパーの比率に関心持っている新しい制度とある意味真逆の方向で臨時的にやろうということになるわけです。

これは、今の緊急性から、こういういろいろな政策判断があり得るのは承知するわけですが、この保証制度が未来永遠に続くわけではありませぬので、やがては通常の保証制度に多分戻るわけです。そうするとお客様にとって、保証の、例えば、3年だけこうなるけれども、3年後に外れたら、やはり金融機関から経営者保証が求められるということでは、結局、合理的な経営者でしたら、それを考えると思うので、この間に経営者保証を民間金融機関が要らないような経営体制にしていくことが大事ではないかと思います。

例えば、その中で、今回、一定の財務要件とともに専門家の関与ということをおっしゃっているわけですが、私はむしろ財務要件をもっと軽くしても専門家の関与をしっかりと入れるということは一つの方法ではないかと思います。

先ほど、河原先生が、会計をしっかりとというようなことをおっしゃっていたように、金融機関のアンケートでも、経営者保証についての機能というのは、ほとんど現在は規律づけの機能であるということです。すると、いかにこの経営者保証を外しながら、規律づけをしっかりとつけて、今後、国のこういう特例が外れた後も、民間金融機関の方々がしっか

り規律が働いているので、もう経営者保証がなくてもやっていけるという体制に持っているかということも考えていただく必要があります。

例えば、これについて、たまたま最近、雑誌を読んで知ったのですが、今日は岐阜県の保証協会がいらっしゃるので後で教えていただければと思うのですが、岐阜県の保証協会では、税理士連携をされていて、その中に書面添付制度を入れられていて、その書面添付をされているお客様については、もう何年間かやられているけれども、デフォルトがまだゼロだというようなことが、最近記事に書かれていました。例えば、そうすると書面添付があると、これは税理士の先生あるいは会計士の先生のしっかりした保証があって、かつ、岐阜協会で行われている、継続的なモニタリングというのが義務づけられているという要素があるということです。

そういうのを参考にしていただいて、専門家の関与も、どこまでコミットしてもらおうかという点で、書面添付というのかなりのコミットになりますし、一回だけ、入り口のところだけ関与したらそれで十分かということ、やはりそうではなくて、継続的に関与していただけるようなことも必要ではないかと思いました。

それから、トランザクションレンディングに関しても、決算データのない企業に対応するという新しい試みで、信用保証制度の新しい可能性を探ってみようということで、実務上のいろいろな課題はあると思うのですが、ぜひ御検討いただければと思います。

それから、もう一つだけ質問をさせていただきたいのは、北海道協会から、震災に関して、BCP策定支援を今回やり始めたというご説明がありました。私は以前から静岡県のBCP支援体制についていろいろ勉強して、もっとこれが広まるといいのにと思っているのですが、意外に広まっていないようです。今、各保証協会で、このBCP支援についての取り組み、どのようなことをされているか、もしわかれば联合会なり協会から教えていただければと思います。

以上です。

○村本座長 ありがとうございます。

それでは、御意見をいろいろ賜りましたので、事務局から、あるいは信用保証協会からお話をいただきたいと思うのですが、私も2つだけ申し上げたいと思うのです。

新しい制度をつくるという話がありました。その際に具体的な方向性というので、一定の要件というのが書いてありまして、事務局のスライドの26ページ目の一番下ですけれども、試算超過、返済緩和中でない、EBITDAが10倍以内、社外流出がないというのがありますけれども、この辺は今後もっと煮詰めていくのだらうと思いますが、よく検討すべきいろいろな課題もありますので、十分留意をしていただきたいというのが一つでございます。

それから、联合会さんが言われた電子化は、先生方が言われたようにいろいろありましたけれども、既にこれは中企庁で動いている話だと思いますけれども、現在のミラサポをもっと改善して、ワンスオンリーであらゆる補助金とか、こういう保証協会の申請というのを一元化するという大きなシステム改革を言っているはずなので、そういう中でどのよ

うに動かしていくかということ、当然でしょうけれども考えていただければありがたいなと思っております。

そのことも課題かと思いますが、まず、貴田さんからお願いします。

○貴田金融課長 ささまざまな御意見をいただきまして、ありがとうございました。

まず、河原先生からいただきました見える化のデータに関連しまして、日本地図も含めて整理をとということで、それはまずトライしてみたいと思いますけれども、今回、いろいろな統計的にどういう分析ができるかというのをやってみて、なかなか御紹介できるような有意な統計的な分析が出てこなかったのですけれども、もう少しデータの範囲を広げて、何か統計的に見えるものがあるかというのを引き続きトライしたいと思っております、そういうものをもう少しビジュアル的に見せられるものがあれば検討していきたいと思っております。

それから、保証協会の経営支援も含めて活動を周知していくということで、これは我々が毎年協会からヒアリングをする中でもしっかりヒアリング項目に入れていきたいと思っております。

それから、経営者保証の問題で、悪用されないようにということでございましたけれども、まさに今回の経営者保証なしの信用保証制度については、いわゆる旧債振替といえますか、既存債務のプロパーからの振替を認めていますので、そういうこともあって、先ほど村本先生からもお話がありましたけれども、一定の要件というのを設けて、ある種、本来意図したのとは違う使い方をされないように、一定の歯どめをかけているということでございます。

したがって、この要件のところは、先ほど家森先生から、財務要件をもう少し軽くてもいいのではないかという話もありましたけれども、これはガイドライン上の財務要件を具体化したものというよりは、むしろ信用保証制度で旧債振替も含めて、当然、事業承継の機会には旧債務が多いですので、したがって、この制度としてしっかり完結するようという観点から設けた規定でございますので、そういう意味でしっかりと機能させていきたいと思っております。

あと、専門家の支援に関して、認定支援機関が多過ぎるというのはおっしゃるとおりの側面がございますので、有効活用という点で効率化できないかというのは検討していきたいと考えております。

それから、企業内容の開示につきましても非常に重要な検討課題だと思っております。

それから、トランザクションレンディングも、決算情報以外の情報も含めて活用していくとするものであり、三神委員からも御指摘をいただきましたが、新たに保証協会が企業との接点をどのようにつくって、その情報を、どういうタイミングで、どういうルートをもって活用していくのかということは、今後の保証協会等との対話の中でしっかり検討していきたいと思っております。

それから、中小企業と金融機関のあり方ガイドラインにつきましては、今回、経営者保

証の問題を契機といたしまして、企業の規律づけの部分、ガバナンスの部分について、どこまで何ができているのかという専門家のチェックを今回入れようと思っておりますので、そのチェックの基本になるチェックリストのようなものが、まさに金融機関と中小企業とが、今後円滑にコミュニケーションをし、さらには信頼関係を築いていく上での一つのコアな材料になるのではないかと考えておりますので、こういった材料も使いながら御提言のありましたガイドラインにつきましても検討していきたいと思っております。

小林先生からいただきました、各協会による分析が本当に正しいのかというところがございますけれど、これは1年目の取り組みということで自己分析及び金融機関との対話というのを開始したところからでございます。それから、先ほど申し上げましたとおり、我々もどういう統計的な分析ができるのかというのを、もう少し深掘りしたいと思っております。こういうのを積み上げていく中で、最後はこの見える化のデータは、家森先生がおっしゃったように、各保証協会と県ごとというよりは個別の金融機関との関係でコミュニケーションをして分析をしていくということになりますので、そういう中で、幾つかのパターンが今後出てくると思っておりますので、そういうものを各保証協会にはフィードバックをさせていただいて、こういう分析の方法があるということは展開していきたいと思っております。こうした取り組みを進める中で、本当にきちんと分析ができているのかというのは、また中小企業庁として各保証協会とのコミュニケーションの中で確認をしていきたいと思っております。

経営支援のPDCAにつきまして、代位弁率だけではなくてリスク率も含めてということでしたが、各保証協会においてデータ蓄積を進めており、何が本当に重要なデータなのかという選別をし、検討していただいている段階でございますので、こういう指標が非常に有意なのではないかという例は、そこから抽出されてくると思っておりますので、それもまたフィードバックをしながら、重要なものについてはなるべく横並びをとって適用できるように検討していきたいと思っております。

経営者保証につきましては、まずは民間金融機関も含めてきちんと対応が必要だというのはおっしゃるとおりでございます。したがって、今回、未来投資戦略2019の中で書かせていただきましたとおり、保証制度以外にも事業承継時の経営者保証ガイドラインの特則の策定とか、あるいは民間金融機関、政府系金融機関も含めた取り組み状況の見える化といった、今回、総合的なパッケージを提示させていただいております。そういう全体の中で、信用保証協会が一步前に入る部分と、関係者が一步前に入る部分をしっかりマッチングしていければと考えております。それから、リスク分担と法改正の中で言っていたこととの整合性ということで、これは家森先生からも御指摘をいただきましたけれども、前提として申し上げますと、今回の新しい保証制度は100%保証ではなくて80%の責任共有制度を使います。その上で、今回、専門家による支援スキームを加え、事前に専門家に入っただいて、保証料軽減の一つの要件でありますけれども、ガバナンスがどうなっているかや財務内容がどうなっているかという点が見える化していくプロセスがございます。ここで見える化された材料が、金融機関との対話のための非常に貴重な材料になるのではな



いかと思っております。したがって、まず、金融機関が独自で外せないのかということをしつかり検討した上で、それでもどうしても外せないという場合に、この保証制度を使っただけということになるかと思っております。また、その際の使い方も、当然、ゼロイチではございませんので、例えば、保証額全体について外すのは難しいのだけれども、一部であれば金融機関、プロパーで外せるというような御判断もあるかと思っておりますので、なかなか外せない残りの部分を保証づきで外すとか、そういうある種のリスク分担というのは、この制度の中でもしっかりとやっていくことが大事だと思っておりますし、さらにはA銀行さんは外したけれども、B銀行さんは外せないという場合に、そのB銀行さんの分で使っただけとか、そういう分担の仕方もあるのではないかと考えております。さらには、その後、保証協会の保証を使った後という意味でも、この磨き上げ支援というのは、継続して、もちろんできていないところに対してはやっていこうということでございますので、新しく策定する事業承継時の経営者保証ガイドラインとか、あるいは我々のほうで整備をする専門家による支援というものを活用していただきながら、保証協会の保証を使って経営者保証が外れている間に、きちんとガバナンス面でもさらなる磨き上げをしていただくということで、それを恒常的なものとして活用していただければと考えてございます。

三神委員から御指摘をいただきましたペーパーレス化の話については、まさに御指摘のとおりだと思いますので、連合会とともに今後、対応を検討していきたいと思っております。

それから、自主廃業の保証が使われていないということでございますが、これは、金融機関の皆様にもよく周知をさせていただいて、そういうニーズをどんどん拾っていただくということと、保証協会自身の取り組みとしても、こういったハッピーリタイアメントも含めたこれもある種の経営支援の一環ということだと思いますのでその辺まで視野を広げた取り組みが期待をされているのだろうと思っております。

それから、家森先生から御指摘をいただきましたプロパー融資のお話については、まさに協会と各金融機関のコミュニケーションを強化していくということが非常に重要だと思っております。

創業保証のところも、おっしゃるとおり、最初は創業保証を使いながら、徐々に金融機関独自のプロパー融資が増えていくというのが、法改正時のストーリーでございましたので、それがしっかりできているかということも、しっかりモニタリングをしていきたいと思っております。

効果測定について、51協会個別にヒアリングをしておりますので、こういう定性的な評価もやっていきたいと思っておりますが、やはり定量的な、誰が見てもそうだというような指標もあるにこしたことはないため、そういうのがないものかというのは引き続き模索してまいりたいと思っております。

それから、委員長から御指摘を賜りました経営者保証の要件の問題につきましては、先ほどのお答えをさせていただいたとおり、一つのしっかりとした制度としてワークするためということで、今、こういう要件をつけておりますけれども、その制度の実施状況等

をしっかり踏まえながら、またフォローアップをしていきたいと思っております。

電子化と中小企業庁全体の話につきましては、まさに中小企業庁全体として、御指摘のとおり、電子化と言いますか、中小企業DXということで、これまでばらばらに情報発信してきたものを一元化するだけではなくて、さまざまな手続をワンズオンリーでできるような仕組みや、場合によってはプッシュ型でレコメンドができるような中小企業の総合的なプラットフォームの構築に向けて検討しております。そういうものと保証協会との連携というのもしっかり視野に入れて、今後検討してまいりたいと考えてございます。

取り急ぎ、私からの御説明は以上です。

○村本座長 ありがとうございます。

では、連合会さん、お願いします。

○全国信用保証協会連合会 多岐にわたる御質問等がありましたので、全部網羅できていないかもしれませんが、お答えしたいと思います。

まず、最初に、河原委員について、私の説明が不足で誤解を招いたかもしれませんので補足させていただきます。委員ご指摘の事業承継アドバイザー3級は経済法令研究会が実施運営しております。また、当会で実施しております事業承継支援講座も、同じく経済法令研究会に業務委託して実施しているものです。

それと、直接の答えになっていないかもしれませんが、SDGsは重要なのですけれども、連合会としてどう取り組むかというところまでは、まだ思いは至っていませんけれども、各協会では、東京とか滋賀、群馬、栃木とかは、自治体の働きかけもあって、制度をつくったりして、それについての横展開は、連合会としても今までもやっていますけれども、さらにやっていきたいと思っております。

それと、小林委員も同じようなことを言われましたけれども、データの一元化とかクラウドを使ってという話で、今、非常にデータが重要だということは論をまたないのですけれども、現在でも協会から提供を受けたデータをもとに加工をして、還元するというところをここ数年、2年ぐらいですけれども、非常に進めてきています。まだまだ不足だと言われるとそのとおりだと思いますけれども、今後、頑張っていきたいと思えます。もちろん、個人情報的なものを全部連合会でまとめるという考えはありません。それは各協会ですることになると思えます。

それと、三神委員から言われました、PDFじゃないのですけれども、単に電子媒体に変えただけじゃないのかという、まだ取り組んだばかりなので、そう言われる点もあるかもしれませんが、ここに出ている例が余りよろしくなくて、6月というところが黄色くなっているのも、単にマンスリーレポートみたいなものだけを引いているようなのですけれども、もうちょっと中の検索もできるようにして、今後、もっと充実させなければいけないのですけれども、それと、出したものを自分で協会が加工して、また再利用できるということを考えております。まだまだ、世の中からするとおくられているとは思いますが、まだ4カ月ですので、頑張っていきたいと思えます。

あと、自主廃業支援のところですか。たしか協会が金融機関に働きかけてやったというのがあったと思いますけれども、なかなか金融機関がそんなにやるという感じになっていないので、そのところのアナウンスも含めて協会でも頑張っていかなければいけないなと思っています。

それと、家森委員がおっしゃった、まず、プロパーとの関係なのですからけれども、先ほど言ったことの繰り返しになるのですけれども、一個一個の相関性というよりも、これを、特にダイナミックに年数を重ねて、動的に協会が金融機関と対話するときに使えれば良いと思います。

条変率が高い、低いということで、いいとか悪いとか単純に言えませんし、条変してほったからしにしていると悪いのでしょうかけれども、一生懸命支えて条変しているかとか、その辺はよく見ないとわからないので、単純に数字だけを見て判断するのはよくないと思います。

ただ、同じ金融機関について、年数を重ねて対話の材料にはなっていくという、所期の目的どおりに今後生かしていければと思います。

それと、創業についても、いろいろ温かい言葉もいただきましたけれども、徳島の協会からも後であると思いますけれども、事前と保証するときと事後ということで、手厚くやっていくということで、代弁率というかデフォルト率も減っていつている。これも年数を重ねてみないといけないのですけれども、協会としてはなかなか保証料がたくさんとれるような先でもないところにどんどん精力を傾けなければいけないというところが、ちょっと頭が痛いところなのですからけれども、やっていかなければいけないと思います。

最後に、御質問にありましたBCPの話なのですからけれども、BCPの保証というと、今度、国が法律をつくってやるという保証も7月からできたばかりなのですからけれども、2パターンあると思います。

1つは、先ほど家森委員がおっしゃった、静岡のように予約制といいますか、BCPをつくっている人に予約をして、何かあったときは、もちろん決算書とかを普段から貰って、すぐに保証ができるというもの、もう一つは、北海道とかでやられたBCPをつくるための費用について保証を付けると、両方あるのですけれども、静岡パターンの事前にとというのは、静岡は物すごく突出して多いのですけれども、ほかでは愛知と兵庫ぐらいで、ほかの協会は余りまだやっていないというところですか。

先ほど言いました北海道版のものは、もう十数協会ですべてやっていて、今後、法律ができたのもっとふえていくと思います。

これも横展開に努めていますけれども、さらに連合会でも横展開に努めていきたいと思っています。

○村本座長 電子化のところはありますか。

○全国信用保証協会連合会 では、一言だけ。

先ほど河原委員からだったと思いますけれども、電子化に当たっては、仕事のあり方と

いいですか、業務そのものを見直さないといけないのではないかというお話がございました、非常に大事な観点だと認識しております。目下、電子化の検討にあわせて、利用者目線に立った協会業務の改善ということで、例えば、お客様からいただく書類をもっと少なくして保証審査ができないのかという、業務の見直しそのものについても検討しているところでございます。

また、協会の業務フローには、日本公庫に保険請求をするために必要になって、お客様からいただいているという書類もございますので、日本公庫さんとも相談をさせていただきながら、今、進めているところです。

いずれにしても、業務を整理、効率化した上で電子化に乗せる必要がございますし、あるいは電子化することによって業務のほうは整理、効率化できるといったこともあるかと思っておりますので、その辺を踏まえまして検討を引き続き進めてまいりたいと思っております。ありがとうございました。

○村本座長 各協会さんから何か御発言があればお願いします。

○岐阜県信用保証協会 それでは、岐阜県のほうから。

河原先生、小林先生のほうから経営支援の広報、そういった認知度が低いというお話の中で、実際に協会もそのことは認知しております、いかに協会がそういったことを熱心にやっているかということを経営支援をすると。どういった形でやっているかといいますと、やはり商工会議所さんとのつながりの中で、各種イベント、創業セミナー等に参加をさせていただきながら、協会はこういう支援をやっているということを広報させていただいたり、あと、私どもは岐阜県中小企業家同友会さんと、中小企業の経営支援に関する覚書を締結させていただいて、同友会さんが毎月いろいろなところで支部例会をやられるのですけれども、そこへ役職員が出ていって、協会はこういうことをしているのですというような対話をさせていただいたり、皆さんと会話をする中で、今、中小企業者の方々がどんなニーズを持っていらっしゃるのか、どういう課題を持っていらっしゃるのかというのを聞いて、これを新たな施策にできないかということで、活動しております。

それから、先ほど家森先生のほうからもお話がありました、税理士先生との連携の保証制度につきましても、私ども岐阜県は、名古屋税理士会の所属の方がほとんどでございまして、名古屋税理士会さんと連携をいたしまして、そちらのほうの会合にも出ていって、協会の取り組みの話もさせていただいておりますし、また、この税理士連携の制度というものも27年の12月に創設しまして、こちらは顧問税理士先生のきちんとしたモニタリング、推薦書といったものがないと取り扱いができない。取り扱いをした後にも1年ごとに更新をするわけですけれども、その都度モニタリングをしていただいて、報告書を出していただく。それを協会と金融機関で情報共有をしながら、お客様を見ていくというような取り組みをしながらやっております。

3年半たちまして、承諾累計額は約1600件で、260億取り扱いをしましたけれども、今のところ代位弁済に至った事案はないということなので、かなり税理士先生を中心とした利

用顧客のグリップがきいているのかなというような制度でございます。

私のほうからは以上です。

○徳島県信用保証協会 徳島の山内でございます。

何点か私どもが深くかかわっている事案につきまして、意見を述べさせていただきます。

まず、リスク分担でございますが、地域性といいますか小規模な協会ですから小回りがききます。そういった中で金融機関さんとは本当にうまくコミュニケーションがとれています。その中で、プロパー融資との協調保証を積極的にお互いが進めながら、命題といいますかキーワードは企業本位、その中で我々が提案型の保証もしながら、その企業さんをどうやって支援していくか、ここが命題となっております。

そうした中で、先ほど、「ハブ」と河原委員さんからありましたように、創業のハブ機能が経営支援あるいは事業承継、ましてコアな保証の部分につきまして、非常にそれが相乗効果のようにうまく機能してきているのかなと、予定外の効果だったように思うのですが、そういうことが言えるのかなと思っております。

それから、三神委員さんからいただきました御質問ですけれども、徳島は女性の起業家が多いというのはそういうことでございまして、明治初期には全国で10番目の都市だったと。それは何で多かったかという、淡いジャパンプルーを江戸時代にたくさんつくっていたと。その藍をつくるためにはすごい労働力が要ったと。女性も労働力であった。女性が働くことに対して徳島の人たちは余り違和感がない。多分、共働き率も非常に高い。そういった中で、女性起業家、女性社長が多いのはそういう原因があるのかなと思っております。

その中で、デフォルト率といいますか代位弁済ですけれども、私どもは統計をとりまして8年程度で、最初は小さな数字でしたが、ここ5年間の代位弁になりましたデフォルト率を申し上げますと、平均残高に対します、全体の5年間の平均を申し上げますと、年間1.34%というのが全体の返済に対する代位弁率でございます。

それが、創業の部分におきますと1.02ということで、一般の代位弁率よりも低い。これは何かといいますと、先ほどちょっとおっしゃられましたように、創業前相談をしっかりとやって、そこで事業計画をしっかりと立てて、それが効果をあらわしているのかなと。

実際、相談に来られてから、いろいろなキャッチボールの中で、創業までこぎつける、創業ができる人は、率でいきますと平均47.7%、半分弱なのですけれども、それだけの方がされているので、その中での平均の率は一般の代位弁率よりも低い。これはそこまで思っていなかったのですけれども、いい効果が出たなと思っております。

それから、家森先生がおっしゃいましたように、創業保護を卒業している企業も、その後はわからないのですけれども、完済している企業もふえてきています。代位弁になっていないということは、廃業したか、事業を継続して、お金が要るときにはプロパー融資を受けているか、多分、そういう方向に行っていると思うので、それもいい形で伸びていると数字は出ております。

以上、御報告とさせていただきます。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。

まだまだあると思うのですが、オブザーバーの方でどうしてもという御発言があればと思いますが、この件、経営者保証は日下さんの金融庁も多少あるので、一言だけお願いします。

○金融庁監督局日下地域金融企画室長 日下でございます。

経営者保証のことは今回は飛ばしまして、昨年、金融庁では、9月に地域生産性向上支援チームというのを立ち上げました。これは金融機関との対話を充実させるために、我々が直接地域に出かけて行って、地域の皆様方と対話をさせていただくというチームで立ち上げました。これは全国のいろいろなところに行ったのですけれども、特に県の保証協会さんとはしっかりお話しさせていただいたということ、この場をかりてお礼を申し上げたいと思っています。

そういった中で、やはり地域の声を丹念に拾っていきますと、最終的に地域金融機関との対話に非常に生かされたという経験があります。さらに、我々も今までの検査ではなくて、対話路線に大きく舵を切っているわけですけれども、金融機関との対話の中で、非常によかったと思うのは、やはり何かの事実を示して対話をする、私たちは実は企業アンケートをとっていますので、その企業アンケートの金融機関に対する声というものを、その金融機関に示しながら対話すると、非常に対話が深まったという経験もいたしました。

なので、保証協会さんが今後、金融機関と対話をされるということがこれからふえていくのだろうと思いますけれども、先ほどお示しになりましたような、そういった客観的な事実を示しながら対話をされていくと。それに対して、もし必要ならば、我々も本当に金融機関との対話を充実させていきたいと思っていますので、連携させていただきながら、今後の取り組みをしていきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

以上です。

○村本座長 ほかに御発言はございますか。

委員の先生方、大丈夫でしょうか。

2回目のフォローアップですけれども、全体的に言って、かなり創業とか焦げつきが多くなってきたということであれば、これは何か諸外国と同じような制度になってきたなという感じもしないではありませんけれども、まだまだ改題も残っておりますので、今後ともウオッチをさせていただければと思っております。

それでは、貴田さん、最後をお願いします。

○貴田金融課長 大変ありがとうございました。

今後も補完制度の見直し後の対応につきましては、必要な時期に座長と御相談の上でフォローアップの機会を設けさせていただければと考えております。よろしく願いいたします。

○村本座長 では、最後に奈須野さん、お願いします。

○奈須野事業環境部長 本日は、忌憚のない御意見を活発にいただきまして、ありがとうございました。私も中小企業庁にしながら、十分に信用保証協会の御活動の状況を存じ上げなくて、大変勉強になりました。

今日いただいた御意見を踏まえまして、引き続き信用補完制度の充実に努めてまいりたいと思いますので、よろしく申し上げます。

今日はありがとうございました。

○村本座長 最後に一言だけ。委員の家森先生が、ごく最近、『信用保証制度を活用した創業支援』という、今日のテーマにぴったりの本をつくられましたので、ぜひご覧ください。ありがとうございました。

以上でございます。

午後0時11分 閉会