

中小企業政策審議会第1回金融小委員会

令和4年2月17日（木）

経済産業省中小企業庁

午前10時00分 開会

○神崎金融課長 定刻となりましたので、ただいまから中小企業政策審議会第1回「金融小委員会」を開催させていただきます。

私、事務局を務めます金融課長の神崎でございます。

本会議はオンラインでの開催とさせていただきたいと思っておりますけれども、開催に当たりまして事務的な留意点を2点ほど申し上げます。

1点目、委員の方々におかれましては、御発言のとき以外はマイクをミュートでお願いいたします。

2点目、通信のトラブルが生じた際には、事前にお伝えしております事務局の電話番号に御連絡をいただければと思います。

本小委員会は、中小企業金融について審議していくために中小企業政策審議会の下に設置されたものであり、委員として10名の方々が指名されております。

本日は、全員に御出席いただきまして、定足数である過半数の方に御出席いただいていることを報告いたします。

それでは、開会に当たりまして、長官に御挨拶いただきます。

○角野長官 おはようございます。中小企業庁長官の角野でございます。

本日は、委員、オブザーバーの皆様におかれては、大変御多忙の中、中小企業政策審議会第1回金融小委員会に御参加いただきまして、誠にありがとうございます。

2年前に発生した新型コロナウイルスをはじめ、中小企業の経営環境は非常に厳しい状況が続いています。直近ではウクライナ情勢もあって、原油高あるいは原材料価格の高騰ということで、経営が非常に厳しい状況でございます。

そうした中で、これまでは給付金、補助金、そして、ゼロゼロ融資をはじめとした資金繰り支援、こういった各種の支援策を組み合わせ講じた結果、足元では中小企業の倒産件数が抑えられているなど、一定の効果が見られているところであります。

他方で、今後もこうした状況が続くというわけではございません。次のフェーズ、ウィズコロナ・ポストコロナに向けて、中小企業の成長や持続的発展を支援していくために、官民の金融機関による伴走支援をはじめとして、中長期的にあるべき中小企業金融の在り方、これは間接金融もあれば、直接金融（エクイティ・ファイナンス）もあると思いますが、こういったものについて議論していく必要があるかと思っております。

また、グリーン、デジタル化の加速など、新しい時代の要請に応じてイノベーションを生み出していくことは我が国として非常に大事でありますし、そのイノベーションの担い手としての中小企業の育成は大事だと思っております。経営者保証や担保によらない資金調達の在り方にもついても議論を深めていきたいと考えております。

委員の皆様方におかれましては、学術的な立場、あるいは支援の現場から、中小企業についてこれまで深く関わってこられたかと存じております。ぜひその御知見を生かしていただきまして、本小委員会において自由闊達な御議論をお願いできれば大変ありがたく存

じます。どうぞよろしく願いいたします。

○神崎金融課長 続きまして、本小委員会に所属する委員の皆様につきまして、五十音順で御紹介させていただきます。

名古屋商科大学大学院マネジメント研究科教授の大槻委員。

公認会計士、税理士の河原委員。

株式会社QUICK ナレッジコンテンツ本部 シニアマネージャーの北村委員。

長島・大野・常松法律事務所、弁護士の小林委員。

Japan Search Fund Accelerator 代表取締役社長、嶋津委員。

学習院大学経済学部経済学科教授、滝澤委員。

早稲田大学大学院経営管理研究科教授、長谷川委員。

野村證券株式会社ソリューション・アンド・サポート部長の東委員。

アルパーコンサルティング株式会社 代表取締役の古川委員。

神戸大学経済経営研究所教授の家森委員。

以上10名が本委員会の委員となります。よろしく願い申し上げます。

また、本小委員会の委員長は、上位組織であります中小企業政策審議会の三村会長の指名により家森先生が務められます。

それでは、家森先生、一言御挨拶をお願い申し上げます。

○家森委員長 神戸大学経済経営研究所の家森でございます。

私は大学で金融システムについて研究をしております、例えば2011年から2021年までは金融庁の金融審議会の委員を務めておりました。

金融機関経営について特に関心を持っておりまして、同時に、そのお客様である中小企業の方々についても関心を持って研究をしております。

また、信用保証制度についても長く研究をしております、2017年6月に「中小企業の経営の改善発達を促進するための中小企業信用保険法等の一部を改正する法律」が国会で成立をし、18年4月に施行されておりますが、このための議論をいたしました中小企業政策審議会基本問題小委員会金融ワーキンググループのメンバーとして、今回も御参加いただいている河原先生や小林先生とともに議論をさせていただいたりしております。

この法改正の後、着実に信用保証制度の改革の意図が実現される方向で動いている。具体的には金融機関との連携が強化され、また、保証協会自身の支援能力も大幅に強化されていると見ておりましたが、2020年のコロナ禍の発生によって局面が大きく変わっております。

幸い、改正法で新設された危機関連保証の枠組みなども含めて、コロナ禍の影響を最小限にとどめるように信用保証制度は十分に機能してきたと考えておりますが、これからポストコロナを考えますと、多くの事業者が債務を抱えて将来に不安を感じておられます。まさに現在、金融の力を結集して事業者の支援に当たっていくことが必要なときであろうと感じております。

そうした時期に本委員会が設けられたことは、大変時宜にかなったものであると感じておりますが、同時に大変責任を感じております。

委員の皆様は豊富な御経験や御知見をお持ちでありますので、それをぜひ御活用させていただいて、実りのある委員会になるようにしていきたいと思っております。何かと行き届かないところがあると思えますけれども、一生懸命に取り組んでまいりますので、ぜひ御協力をお願いいたします。どうぞよろしくをお願いいたします。

○神崎金融課長 家森先生、ありがとうございました。

本日使用する資料を確認させていただきます。事前に電子媒体を送付させていただきますけれども、一部のオブザーバーの方に電子媒体の送付が遅れまして、改めてお詫言申し上げます。

インターネット中継を御覧の皆様におかれましては、中小企業庁の金融小委員会のホームページにアップロードしておりますので、そちらのファイルを御覧ください。

まず、配付資料でございます。議事次第、資料1の委員名簿、資料2の会議の公開、資料3の金融小委員会の設置紙、そして、資料4、5が事務局資料、6がオブザーバーであるCRD協会の塚田部長様に御説明いただく資料となります。

資料が確認できない方がいらっしゃれば、事務局まで御連絡いただければと存じます。

それでは、以降の議事につきましては、家森先生、お願い申し上げます。

○家森委員長 承知しました。

まず、小委員会の運営方針についてお諮りいたします。

神崎課長から委員の紹介がありましたが、本小委員会の審議事項である中小企業金融は多数の関係者がいらっしゃいます。このため、お配りしている資料1の委員名簿の2ページ目のおり、委員以外の関係者にもオブザーバーとして参加していただき、必要に応じて委員長である私から発言をお願いしていきたいと考えておりますが、御異議はございませんでしょうか。

(首肯する委員あり)

○家森委員長 ありがとうございます。御了解いただけたものと理解いたしました。

続きまして、資料2「会議の公開について」を御覧ください。

本委員会は、中小企業政策審議会運営規定に基づき、原則公開で行います。議事概要、議事録についても作成し、公開いたします。また、昨今の情勢に応じ、原則オンラインで開催し、ユーチューブで公開します。ただし、関係者に対するヒアリング等、個別事情に応じて非公開とさせていただきますが、御異議はございませんでしょうか。

(首肯する委員あり)

○家森委員長 ありがとうございます。御了承いただけたものとさせていただきます。

それでは、事務局から資料の説明をお願いいたします。

○神崎金融課長 まず、資料4、今後の間接金融の在り方について御説明いたします。

まず、1ページ目です。テーマとして4つ取り上げています。1～3はコロナ禍で直面

する課題、4の経営者保証はポストコロナにおいて重要な課題となるものでございます。

2ページ目、コロナ禍の金融支援の全体像でございます。

3ページ目、信用保証の申込件数、こちらは足元では落ち着いております。

4ページ目、公庫、保証の実績でございますけれども、既にリーマンショック時を超えていることを示しております。

5ページ目、資金繰りDIは、コロナ前と比較すると依然として低い水準となっております。

6ページ目、金融支援等の各種支援策によりまして倒産件数が抑制されているという各種分析を右側のほうで御紹介しております。

7ページ目、リーマンショック対応の保証制度の推移を御紹介しております。

8ページ目、リーマンショック時の緊急保証からの借換保証の制度を2つ紹介しておりますけれども、いずれの保証制度も支援機関による計画策定支援を含め、金融・経営支援を一体的に進める仕組みとなっております。この点、家森先生から御指示をいただいておりますけれども、これらの借換保証の効果について今後分析を深めてまいりたいと考えております。

9ページ目、リーマン時は、コロナ危機と異なりまして金融収縮期であったこともあり、100%保証を発動したものの、民間金融機関の貸出金の減少傾向は解消せず、政府系金融機関がこれを補ったという形になっております。

続きまして、2番目のテーマの「過剰債務への対応」になります。

11ページ、コロナ禍においては日本公庫や信用保証付融資が増加したことを示しております。

12ページです。こういう中で、左側のグラフでございますけれども、中小企業の約3割が過剰債務であると感じており、そのうち2割部分についてはコロナ契機であるとの御回答が出されております。

右側のほうのグラフです。中小企業の約4%が借入金の返済について「強い懸念がある」、9%が「多少懸念がある」と回答しています。これは業種全体になりますので、業種別に見ていくと、宿泊業などはさらに厳しい状況となっております。

13ページです。このような中、全銀協さんが事務となって、本日御出席の小林先生を座長とした研究会を立ち上げまして、中小企業の実態を踏まえた事業再生のための私的整理等のガイドラインを年度内に策定するということでお進めいただいております。それと併せて、倒産時の個人破産の回避のための経営者保証に関するガイドラインの明確化も検討しております。資料に載っておりますとおり、経済対策のほうにも経営者保証に関するガイドラインの内容の明確化を検討するとしております。

次は3つ目のテーマ、「金融機関等による経営支援」です。

15ページ、こちらは民間ゼロゼロの融資先へのアンケート調査の結果です。融資後に金融機関から返済計画や事業計画の策定支援を受けたと回答する事業者もいる一方、特段の

支援を受けていないという回答も一定程度存在します。

16ページ、こちら金融庁さんのアンケートですけれども、中小企業は金融機関に、取引先・販売先の紹介、経営人材の紹介など、幅広い分野での支援を期待しております。

17ページ、3つの保証制度を比較しております。まず一番左の民間ゼロゼロ融資は、金融機関による据置期間中のモニタリングを、伴走支援型特別保証は計画期間である5事業年度のモニタリングが要件となっております。コロナ対応のセーフティネット保証4号については、モニタリング報告は不要となっております。御議論も踏まえ、本保証制度の運用の見直しも検討してまいりたいと考えております。

18ページです。信用保証協会では、金融機関等と連携してゼロゼロの保証先などの経営支援に取り組んでいます。例えば、栃木県では、金融機関と連携して資金繰り予定表の作成を能動的に提案するといった取組をしております。こちら、家森先生のほうから御指示がございまして、中小企業の足腰、ガバナンス強化の観点から、こうした取組の効果分析を進めてまいりたいと思います。また、東京の保証協会では経営支援課の人員増強、茨城県の保証協会では様々な専門家を派遣できる仕組みを構築しています。

次は、4番目の経営者保証についてであります。冒頭に申し上げたとおり、本テーマはウイズコロナというよりはむしろポストコロナに向けた検討課題と考えてございます。

20ページでは、経営者保証が課題となる3つのケースとして、借りるとき、事業を引き継ぐとき、返すときの3つのフェーズに分類しております。

21ページ、こちらは事業者向けのアンケート結果です。経営者保証のプラス面としては、経営者としての責任、覚悟を持つ。マイナス面としては、前向きな投資や事業展開が抑制される。こういう回答が多くなっています。

22ページです。全銀協さん、日商さんを事務局とし、小林先生が座長の研究会で取りまとめ「経営者保証ガイドライン」の紹介です。経営者保証なしで融資を受けるための要件として、ここに書いている3つを掲げております。

23ページです。しかしながら、引き続き多くの新規融資では経営者保証がついています。私どもの政府系金融機関や信用保証協会においても同様の状況でございます。小林先生から昨日御質問いただきましたけれども、政府系金融機関や保証協会の実績には、停止条件付保証契約などは含まれておりません。

なお、確認したところ、政府系金融機関の場合、そもそも経営者保証なしで融資できる場合にはこういうコベナンツとかをつけずに、最初から経営者保証を徴求していないとのことでした。

24ページです。民間ゼロゼロでは、経営者保証ガイドラインよりも要件を緩和した上で、追加保証料なしで経営者保証を解除できる特例を用意しておりまして、3～4割の方々が利用しています。

25ページ、ガイドラインの認知度は6割にとどまっております。

26ページ、ガイドラインの認知経路の多くは金融機関からの説明です。他方で、金融機

関からガイドラインの説明を受けていないとの回答も7割程度あります。

27ページ、こちらは金融機関向けのアンケート結果です。ガイドラインの活用促進によるデメリットとして、経営者の規律づけの低下につながる、金融機関の信用リスクの増加につながる事が挙げられています。

28ページです。2019年に対策を取りまとめまして、その結果、事業承継時の新旧経営者からの経営者保証の二重徴求の割合は多く低下しております。

29ページです。先ほど申し上げました対策でございますけれども、これに基づいて47都道府県に経営者保証コーディネーターを配置するとともに、ガイドラインの要件を具現化したチェックシートを作成しました。しかしながら、コーディネーターからはチェックシートの判断基準が曖昧で、金融機関さんと目線が一致していないとの声が届けております。

30ページです。2019年の対策を踏まえ、経営者保証の代わりに信用保証で補完する仕組みとして事業承継特別保証制度を創設しました。しかしながら、コロナの影響や、コロナの資金繰り支援の活用等もございまして、利用が進んでいません。特に、EBITDA有利子負債倍率10倍以内という要件を満たさないという声が上がっております。

31ページ、会社が破産すると7割の経営者が個人破産しているという実態があります。

32ページ、担保の徴求については、コロナ禍も実質無利子無担保融資の活用もあり、大きく減少しております。

34ページからは、本日御議論いただきたい事項を整理しました。まず、今後の金融支援の在り方や、コロナ禍の金融支援の効果検証の分析手法について御意見をいただければ幸いです。効果検証については、この後、CRD協会さんのプレゼンもございます。

2番目の過剰債務への対応については、政府系金融機関の対応を含め、どのような対策が必要か、御意見をいただければと思います。

35ページです。金融機関による経営支援の促進に当たり、どのような方策が考えられるか。ゼロゼロ融資のモニタリングの評価をすることや、先ほど申し上げたコロナ対応のセーフティネット保証4号の運用の見直しなど、どのようにお考えか、御意見をいただければと思います。あわせて、保証協会の経営支援の進め方についても、御議論いただきたいと思っております。

36ページです。経営者保証については、経営規律の確保といったメリット、あるいは、前向きな投資の抑制といったデメリットなど、事業者、金融機関の認識や実態をより詳細に把握して対応を検討すべきではないかと考えております。その際、事業承継時のチェックシートの運用改善、事業承継特別保証の要件見直しなども検討してはどうかと考えております。最後に、倒産時の経営者保証の債務整理については、先ほど申し上げた、倒産時の個人破産の回避のための経営者保証に関するガイドラインの明確化なども進めつつ議論できればと考えております。

私からは以上でございます。

○家森委員長 どうもありがとうございました。

続いて、日原課長からお願いいたします。

○日原財務課長 財務課長の日原と申します。どうぞよろしくをお願いいたします。

私のほうから、資料5に基づきまして、中小企業の成長を支える新たな資金調達の在り方について御説明したいと思えます。

まず、1 ページ目を御覧ください。

中小企業において、成長志向が高まっているという認識でございます。新型コロナウイルス感染症の影響とか、足元で加速をするデジタル化、グリーン化の動き、こうしたものに対応して新しいことに取り組んでいこうという中小企業が増加しているということでございます。

2 ページ目を御覧ください。

また、新しい動きとしましては、世代交代の波による成長志向の高まりということもあると思っております。経営者の高齢化が進んでございまして、これが円滑に事業承継できれば、若い方々によって成長志向の取組が増えると考えてございます。

3 ページ目を御覧ください。

こうした成長志向の新たな取組について、どう資金を調達しているのかということですが、金融機関からの借入れによることが多く、出資によることはわずかという状況でございます。

4 ページ目を御覧いただければと思います。

これで足りているのかということですが、中小企業においてはやはり資金不足ということが特に課題として指摘をされてございまして、借入れだけでは十分な成長資金を調達できないという中小企業も少なくないという認識でございます。

5 ページ目を御覧ください。

足元の特殊要因ではございますけれども、コロナの関係で様々な資金繰り支援措置をしてございますが、既に融資の限度額に達している方もかなり多いという状況でございます。

6 ページ目を御覧ください。

こうした状況の中で、成長資金調達の新たな手段として、エクイティ・ファイナンスの可能性があるのでないかということですが、エクイティ・ファイナンスにつきましては、返済は不要、経営に関する支援を受けることができる、こういったメリットがございますので、可能性があるのでないかと考えてございます。

ただ、一方で、中小企業にとってのデメリット、経営の自由度が低下する、出資者の候補者が思い当たらないといった課題もございまして、これをどう克服するかというのが論点だと思っております。

7 ページ目を御覧ください。

今のは中小企業側の課題でございましたけれども、投資家側にとっても課題があるという認識でございます。下に表をまとめておりますが、大きく中小企業と投資家において3

つのギャップがあるという理解でございます。1つ目は経営の自由度、2つ目が潜在的な成長性、3つ目が成長に必要な期間、それぞれについて中小企業と投資家においてギャップがあるという認識でございます。

以上を踏まえまして、8ページ目でございますけれども、この小委員会で御議論いただきたいポイントをまとめてございます。

まず1ポツが総論であります。①ですが、ポストコロナ時代において中小企業の成長を支える資金調達の在り方として、エクイティ・ファイナンスにも焦点を当てるべきではないかというのが1つ目でございます。

続いて、②であります。エクイティ・ファイナンスの支援をすることとした場合に、重点的に支援をすべき中小企業の属性を特定すべきではないかと考えてございます。

③ですが、スタートアップと中小企業を区分して、中小企業に特有の課題に配慮した支援を行うべきではないかと考えてございます。

続いて、2ポツであります。中小企業側の課題にどう対応していくかということですが、まず④でございます。資金調達面の課題としましては、借入れが多いと御説明しましたけれども、借入れだけではリスクを取りづら、成長のインセンティブが働きづら、こういった課題があるのではないかと考えてございます。

続いて、⑤ですが、中小企業がエクイティ・ファイナンスを活用する場合の課題でございますけれども、これについてどういう対応策があるかを御議論いただければと思っております。下に、i)、ii)と書いておりますが、それぞれイメージを書いてございます。

⑥でございますが、10ページ目から14ページ目に参考資料をつけてございますけれども、幾つか新しい動きがございます。例えば、アトツギベンチャー。2代目、3代目の方が新しい取組にトライをされて出資を受け入れているといった事例も増えてございますし、中小企業においてM&Aの件数が増加をしてございます。また、従来であれば、個社が個社を買うようなケースが多かったと承知をしておりますけれども、最近ですと複数の企業を束ねてホールディングス化する、グループ化をするということも取り組まれていると承知をしております。こうした新しい動きをどう評価するか、どう促進していくかということが論点だと思っております。

続いて、9ページ目を御覧ください。

3ポツが投資家側の課題と対応の方向性でございますけれども、⑦については、先ほど申し上げたようなギャップが幾つかございます。これをどう克服していくかということでございます。こちらについては、解決はなかなか容易ではない部分がございますけれども、こういった課題、ギャップをクリアするのに適した資金提供主体としてこういった方が考えられるか、御議論いただければと思っております。

後ろのほうに参考で15ページ目をつけておりますけれども、地域金融機関においては、例えば資金供給の活性化、エクイティ・ファイナンスについても手を広げているという状況がございますので、これも踏まえてどう考えるかというのが論点だと思っております。

続いて、⑧でございますけれども、主体だけではなくて、投資の形態についても新しい動きがあるという理解でございます、こちら後ろの16ページ目に参考資料をつけてございますけれども、従来、ファンドの出資形態としては投資事業有限責任組合、いわゆるLPSが一般的でありましたけれども、中小企業の投資の形態としてなじまないのではないかと考える方も出てきておりました、最近ですと、長期に配当などでリターンを回収する株式会社の形態で出資をする、こういった形態も広がりつつありますが、こういった新しい動きをどう評価し、促進していくかということをお議論いただければと思っております。

4 ポツがガバナンス強化でございます。エクイティ・ファイナンスを活用しようとする場合に、事前の準備としてガバナンスの強化の取組が重要ではないかと考えておりますが、こちらについて御議論いただければと思っております。その際、世界的にもガバナンスについて関心が集まっておりますし、新たな動きもございますので、これをどう考慮すべきかというのも論点だと思っております。

最後、⑩ですが、エクイティ・ファイナンスを受け入れた後でありますけれども、ファンドによるハンズオン支援とか、M&AにおけるPMIの取組など、資金提供にとどまらず伴走支援が行われてございます。この中でガバナンスが強化されていくということもあると思っておりますが、こちらについてこういった支援が必要かということも論点だと思っております。

手短ではありますが、私からの説明は以上でございます。

○家森委員長 どうもありがとうございました。

続きまして、CRD協会の塚田部長より御発言をお願いいたします。

○一般社団法人CRD協会 CRD協会の塚田と申します。

本日は、プレゼンの機会をいただきましてありがとうございます。資料6の「コロナ禍における中小企業決算への影響について」というものを御説明させていただきます。よろしくお願いたします。

はじめに、本日、初めましてという方もいらっしゃると思いますので、CRD協会について簡単に御説明させていただきます。1 ページ目を御覧いただければと思います。

CRDは、Credit Risk Databaseの略称です。直訳すると信用リスクのデータベースということで、具体的には、その下に書いてありますけれども、中小企業の財務データ、決算データ、それからデフォルト情報を中心に収集しております信用リスクのデータベースになります。

データ数については、下のほうに書いてありますので、御覧いただければと思います。

それから、データを収集しているのですが、企業名は匿名化されていますので、特定の会社の状況を知るといよりは、統計情報として統計分析をするためのデータだという位置づけで考えていただければと思います。

2001年に、中小企業庁さんの発案によってスタートいたしました。信用保証協会さんのデータベースというイメージをお持ちの方も多と思いますし、実際、信用保証協会様か

らは多くのデータをいただいております。ただ、現在は、金融機関さんの会員も増えましたので、データ数的には金融機関さんのデータのほうが若干多いかなというぐらいになっております。

データから構築いたしました信用リスク計測モデル「CRDモデル」というものを、下にも書いてありますけれども、2006年4月から、保証協会さんの保証料率、それから日本公庫さんの保険料率の決定に御利用いただいております。

統計データについては、この下の灰色のところにも書いてありますけれども、日本銀行さんのレポート、中小企業白書、さらに中企庁さん、経産省さん、金融庁さんなどでも、政策判断にお使いいただいております。

続きまして、2ページ目に参りたいと思います。

今御説明いたしましたとおり、中小企業の決算データを中心に収集しているデータベースですので、このデータを活用して、コロナ禍における中小企業決算への影響について触れさせていただきます。ただ、御説明の内容として、ある程度明らかになっているものもかなり含まれておりますので、どちらかというところ、今回、データを用いて確認、検証しましたということだと御理解いただければと思っております。いただいたお時間も限られておりますので、引き続き本題に入りたいと思います。

2ページ目です。コロナ禍における売上高への影響です。まず、中小企業の売上高の前期比増加率について2つグラフがありまして、上の線グラフが全体の推移になります。下のグラフは散布図になっておりますが、こちらは業種ごとにコロナ前の増加率との比較をしております。

上のグラフを見ていただきますと、左のほうに「リーマン時」というリーマンショックのときの売上の減少が表示されておまして、真ん中から右側のほうが2020年度、それから2021年の9月まで月次で表示しておりますが、2020年度の売上の減少はリーマンのときと同じぐらいこのグラフでは見てとれると思います。リーマンショック時並みのインパクトがあったということです。

一方で、2021年度に入りましてからは、グラフが上向きになっております。ただ、2021年度というのは2020年度との比較、前期比ということになりますので、上向きにはなっておりますけれども、まだ回復し切ったわけではないということだと思っております。

なお、青い帯になっておりますのは25%値から75%値までの分布、真ん中の青い線が50%、中央値に当たりますので、全体の分布が分かるようにさせていただいております。

下のグラフに参りますと、こちらは業種別に見せていただいております。縦軸は、2020年度下期の売上の減少を示しておりますけれども、赤い点線で囲んである業種、下から行きますと、宿泊業、運送業、飲食店、娯楽業、生活関連サービス業は、皆さんご存じのとおり、売上が非常に減少した業種になります。そのほかの業種については、製造業、卸売業、小売業が若干減少済みですが、残りの業種はどちらかというところ売上の減少はそれほど大きくありません。業種によって、コロナ禍の売上げに対するインパクトはかなり

大きく違うということが言えます。なお、横軸に示しているコロナ以前の5年間平均売上増加率と比べて上回っている業種は一つもなく、いずれの業種の売上増加率も下回っています。

続きまして、3ページになります。

こちらは利益の推移です。営業利益と最終利益、つまり税引き後の当期利益の推移につきまして、上のグラフが営業利益率の増加率の推移、真ん中のグラフが最終利益率の増加率の推移になります。この2つは同じ利益ですけれども、営業利益と最終利益でかなり分布が違っているのを見てとれるかと思えます。営業利益は2020年度になって大幅に下落しているのを見てとれますが、最終利益についてはそこまでではないということがわかるかと思えます。これは、企業の利益確保の努力ですとか、先ほどもお話がありました給付金とか、そういった効果もあると考えております。こちらも、2021年度に入ってから営業利益なども若干回復しつつあると見てとれるかと思えます。

3ページが一番下のグラフは、営業利益と最終利益を縦軸、横軸に取りまして散布図で見たものでございます。こちらは、売上高の減少幅が大きかった先ほどの5業種（宿泊業、運送業、飲食店、娯楽業、生活関連サービス業）については、営業利益率も最終利益ベースでもかなり減っているということが分かりますが、それ以外の業種はあまり減っていないということが見てとれると思えます。利益率に関しましても、業種によってインパクトは大きく違うというのが見てとれるかと思えます。

最後に、4ページで借入金と現預金の状況を確認したいと思えます。借入れについては、先ほど中企庁様からも御説明がありましたけれども、2020年度に入ってから借入金の依存度が増えている状況です。特にこの青い帯を見ますと、下のほう、要はあまり借入れが多くなかった先についてかなり増加しているということが見られると思えます。ただ、2020年の後半ぐらいから2021年度にかけては横ばいか、あるいは若干減少ぎみというのがわかるかと思えます。

現預金の動きに関しても、ほぼ同じような感じの動きかなと思っております。2020年度の上半期については、現預金の比率が増えており、借入れをした分の一部がプールされているというイメージだと思いますけれども、2020年度の後半から2021年度については少し減っているか、あるいは横ばいぐらいというのが見てとれると思えます。

以上、簡単ではございましたけれども、コロナ禍における中小企業決算への影響について、データを用いて確認させていただいた内容を御説明させていただきました。どうもありがとうございました。

○家森委員長 どうもありがとうございました。

CRD協会は中小企業の豊富なデータをお持ちで、いろいろな分析を既にされておられます。今日も貴重な御報告をありがとうございました。

それでは、今日御説明いただいた点は非常に多岐にわたりますし、今日はこれからの議論をしていく上でどういった辺が論点になるかということですので、先ほどいただいた御

議論いただきたいポイントの全部について全ての委員に御発言いただいたら夜までかかってしまいますので、そういうわけにはまいりません。

初回ということもありまして、私から順に指名いたします。そして、委員の皆様においては、最初に簡単に自己紹介もお願いをしながら、まず一通り、1人の委員3分ぐらいでお話をいただいて、残りの時間に、もう一度御発言を御希望される委員には御発言をと考えております。私のように「や」ですと、五十音順だと委員会ですばしば最後は時間がないということがありまして、そういうことにならないようにまず一通りは御発言いただけるようにと思っております。

まず、長谷川委員が事情により途中退席されると伺っておりますので、長谷川委員からお願いしたいと思います。

長谷川先生、お願いいたします。

○長谷川委員 長谷川でございます。早稲田大学ビジネススクールでベンチャー企業論、ファミリービジネス論、そして、大企業の新規事業論を専門に教えております。バックグラウンドは、もともとベンチャーキャピタルの経営を長年やってまいりました。

今日の資料を拝見して、3点感じたことを申し上げたいと思います。

1点目は、この委員会で間接金融だけではなくて、エクイティ・ファイナンス、直接金融を取り上げられるということは非常にいいことだと大賛成したいと思います。中小企業にも資金調達の多様性を考えるということを議論することはすごくいいことだと思います。

2点目として、それとも絡むのですけれども、私は変革を起こそうと思う意欲の高い企業をいい意味でえこひいきすべきではないかという意見を持っております。中小企業全般をあまねく底上げするとか、維持・発展するための全ての中小企業にという政策は、これまでどおり続けるべきだと思いますけれども、変革したい、頑張りたい、V字回復したい、あるいは事業承継で先代よりももっと頑張りたいという強い思いのある人をいい意味のえこひいきをして、その人を引っ張り上げるということをすべきではないかと思います。

ベンチャー企業においても、新規事業創造推進室が担っているかと思っておりますけれども、部署名はやはりベンチャー企業やアントレプレナーを想起させるようなものが適当であり、現在の部署の名称自体が私に言わせると駄目だと思います。中小企業においては、大半がファミリー企業ではありますが、ファミリー企業の特有の問題もありますので、ぜひ中小企業庁にファミリー企業部という部署をつくっていただいて、専門にファミリー企業について、しかも事業承継とか、スリーサークルモデルとか、頑張ろうという人を専門に起こすような新しい施策をもっとすべきではないかと思っております。

3点目は、目利き能力の向上だと思います。間接金融でも大切だと思いますけれども、直接金融になればなるほど目利きという能力がそれぞれの人に重要になってくるのではないかと思います。単純にマニュアルによって、単年度の形式基準によってイエス・オア・ノットを判別するということでは駄目で、その企業の本質を見抜いて、財務データに表れない非財務データも含めてその会社の将来性を見抜くということがないと、間接金融にお

いても駄目だと思うのですが、エクイティ・ファイナンスにおいては非常に重要になってくると思いますので、こういった目利き能力を持った、いわゆるプロをどのように養成するかということも同時に考えなければいけないのではないかなど。単にマニュアルとか形式基準をどうするかということだけでやるだけでは駄目なのではないかということの3点を申し上げたいと思います。

ありがとうございます。

○家森委員長 長谷川先生、どうもありがとうございました。

続きまして、名簿順で、大槻先生、お願いいたします。

○大槻委員 ありがとうございます。大槻と申します。金融機関の分析等を長くやってきた者でございます。今は大学のほうでも教鞭を取るなどをさせていただいております。どうぞよろしくお願いいたします。

今の長谷川先生の目利き力というのは非常にそのとおりでなと思いました。それを踏まえまして、私のほうは3つほど簡単にと考えています。

1つ目が成長です。岸田政権の成長と分配の中でも、中小企業対策というのは物すごく鍵となる基盤のところだと考えていますが、一方で成長というのはリスクと裏腹でございます。そういう意味では、従来型の金融機関のデットの世界とは異なる形での支援等が必要になってくるのではないかと考えています。その意味で、公の力も民の力も必要となる。あるいは、それ以上の新しい区分の力も必要になるのかもしれないと思います。そういったもののベストミックスを議論できればなと考えています。

2番目が競争であります。コンペティションです。これは金融機関の競争ということで利ざやが非常に低いというのは皆さん御存じのとおりだと思いますけれども、結果として、金融機関としては、中小企業のどこまでをハンズオンでやっていくかということについては、効率化の観点からいってもやり切れないというところもあるかもしれないと考えています。それをどう解決していくか。一方で、中小企業のほうも競争があまりにも激しいということで、なかなか取るべきプロフィットが取れない。それから、メインバンクも決め切れないなどの問題が様々ある。この競争環境が非常に厳しいという日本固有の問題をどうやっていくかということが2つ目です。

3つ目が、情報の非対称性をどうやって解消していくかということだと思います。先ほど長谷川先生からもお話がありました。成長を見極めていくということで問題になるのが、中小・零細企業の場合は開示情報の中身と質だと思っています。これをいかにして、資金の出し手との間での溝を埋めていくか。情報の在り方、開示の仕方といったところがあります。これは保証の問題も、経営者保証の問題もしかりでございます。もしかしたら、より情報を、開示情報ではなく、もっとダイレクトな形で、直接的なオンラインのデータなどを使うということでこういったことが少しでも緩和できればということを考えております。

私からは取りあえず以上とさせていただきます。ありがとうございました。

○家森委員長 大槻先生、どうもありがとうございました。

続きまして、河原先生、お願いいたします。

○河原委員 公認会計士、税理士の河原でございます。私は主に事業承継を中心に中小企業支援の活動をしております。所属自体は、小さな監査法人にありまして、本業のほうでは上場会社の内部統制監査などをしております。

資料4に関して、まず意見を述べさせていただきます。コロナ禍のゼロゼロ融資につきましては、経営者から本当に助かったという声をたくさん聞き、先行きの見えない中で借りたという不安を解消した効果は大きかったと思いますが、実際、直近の決算書を見ますと、期末の預金残高が膨らんで、活用されてはいなかったという企業も結構多かった印象を持っております。今回のゼロゼロ融資を契機に、経営者の多くの方が国の政策に関心を持つ機会を提供したことは確かであると思います。

また、緊急支援の鉄則は時限的であることと、出口が大切です。コロナ禍で大きな打撃を受けている飲食や宿泊などの観光業の方々、今後も丁寧であることは必要だと思いますが、手厚過ぎない支援も必要ではないかと思っております。

それから、コロナになる以前から経営に課題のあった企業が延命されていることは確かに否定できませんが、この延命を新たな価値観の中でチャンスに変えて、新たなビジネスモデルを展開し、持続可能な企業へ変革する挑戦をする機会を提供したことになるよう、今こそ、金融機関をはじめ支援者が活躍する場ではないかと思っています。

過剰債務に関しましては、将来、過剰債務を生まないために、今までの審査体制を見直す契機としていただきたいと思います。決算書の過去情報だけではなく、将来の価値創造メカニズムがどうなっているのか、定性情報を活用できる仕組みがこれからは望まれるべきではないでしょうか。

経営支援については、金融機関の方々へ多岐にわたる経営課題への支援力を求めるのではなく、専門家との連携を進める方策を展開するほうが効果が期待できるのではないかと思います。

保証協会に関しましては、経営支援をよくやっていたら印象はございますが、できたら地域の経営支援のコンシェルジュとしてのハブ機能をもっと発揮していただきたいと思います。これからの経営支援は、個社の支援ではなく、地域経済への支援という視点を持って、それぞれの地域で支援者の連携の輪を広げることが肝要であり、全国保証協会連合会におかれましては、地域による支援の格差を是正する優良事例の横展開をサポートすることが望まれるのではないかと思います。

続きまして、資料5に関しまして意見を申し上げます。エクイティ・ファイナンスに焦点を当てることは賛成ですが、中小企業側に法人として受け入れる土俵が未成熟であること、そして、投資家側に成長資金の効果が発現するまでの期間を見守ってくれる姿勢をどこまで求めるかという課題があると思います。

中小企業はこれまで税務申告のための決算しか実施してこなかった事業者がほとんどで

す。出資者に対しては配当の原資となる利益が適正に算出される会計が必要です。本来、金融機関からの借入れに際しても、事業者は襟を正して正直に企業情報を開示すべきかもしれませんが、当の経営者自身が自社の現状を十分認識していない方が相当数存在しています。対応策として、中小企業版の開示指針のようなものが求められると思います。財務情報のみならず、非財務情報の開示も含めて、これには既に中小企業の支援現場で活用されている「ローカルベンチマーク」と「経営デザインシート」の活用が有用であると思います。

ファンドに関しましては、先ほど小さな監査法人に關与しているという自己紹介をいたしました。当監査法人はここ数年、ファンドからの任意監査が増加して、ニーズが多くなっていることを実感しております。

現場で感じたことは、伝統的な人事制度に縛られずに、業務プロセスが改善され、効率的な経営に転換されていることは評価できますが、限られた投資期間という時間的な課題について、中小企業の支援に際して何らかの政策的な手当てが検討されるべきではないかと思ひます。

一つ、地域経済に根差した支援という点での提案ですが、企業としての持続的な観点だけではなく、プロだけではなく、地域の方々が出資する仕組みを整備すること。これは未来の個人投資の一形態を育む要素を秘めていると思ひますので、この点も皆さんと御議論できたらと思ひています。

最後にガバナンスですが、ガバナンスの強化と言う前に、そもそもガバナンスの構築を導くことから始めたほうがよろしいのではないかと思ひております。会社として何をすべきか、基本から示したものが身近にありません。法人としてあるべき姿を示し、先ほど提案いたしました中小企業の開示指針を含め、コロナ後のデジタル、グリーン化に向けた、地域の中小企業の成長支援のためにも、中小企業の在り方のガイドラインの作成をぜひ御検討いただけたらと思ひます。

以上です。

○家森委員長 河原先生、ありがとうございました。

続きまして、北村委員、お願いいたします。

○北村委員 QUICKの北村でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

前職は帝国データバンクという会社におりまして、長年、中小企業とかコネクターハブ企業の研究などをやってきております。業務としては、地方創生のRESASとか、コロナ対策のV-RESAS、それから、地域未来牽引企業の抽出みたいな仕事をずっとやらせていただいております。2月からはQUICKに移りまして、コロナによる経済ダメージなどを中心に扱っていかうとしております。

今回の委員会に出て私が言いたいことは一つだけでして、今回の対象になっている中小企業の皆さんがどういった経営をずっとされてきているのかというところ、対象企業の分類みたいなところが重要ではないかと思ひています。

長年データを見てきた中で言えるのは、大半の中小企業は前年比100%の経営をしているのではないかとこのころです。例えば、10年間でどれぐらいの企業が成長するのかというデータを見たときに、売上高3億円未満の企業が17万社ぐらいあったのですけれども、10年後、例えば10億円を超えた企業を成長と捉えたときに、全体で460社ぐらいしか出なかった。17万分の460という部分で、そもそも中小企業に成長を求めるとするのは非常にまれではないかとこのころです。

そういった成長みたいなことをベースに考えて金融を考えたときに、対象となる企業は非常に限られているのではないかとこのころは全体像として捉えておいたほうがいいのではないかと考えております。

そういった中で、先ほど長谷川先生が意欲の高い企業をえこひいきすべきだとおっしゃいましたけれども、私もそういう考えです。地域未来牽引企業の中でも、当時の世耕大臣が地域未来牽引企業はえこひいきするのだとはっきりおっしゃっていたと思うのですけれども、地域の中核となって引っ張っていく企業をえこひいきしなければいけないのだという政策だったとこのころです。

そういうふうに、今までですと挙手をして支援をしてくださいますと言うケースが多かったと思うのですが、むしろ、支援側のほうから、この人をえこひいきしますというふうに指名するという制度設計が結構大事なことになるのではないかとこのころです。成長する企業が非常に限られている中では、全体に向けて投げてもやはりしんどいだろうというところだと思っています。

その中でも、データの中を見ている、今回、エクイティ・ファイナンス、ガバナンスのことが出てきましたが、計画性は非常に重要だということがあったと思うのですが、そもそも中小企業全体を見ても、計画、特に中期経営計画を持っている企業は非常にまれだということもあると思います。計画と成長というのは密接に関係していると思っておりますので、まず計画がないということは問題だということに置いておいたほうがいいなと思いますし、前年比100%経営が多いという話を最初にさせてもらいましたが、前年比100%、同じ売上げでいいのだとなったときに、計画は要らないと思いますので、そういう企業はやはり計画しないのだということに理解しておいたほうがいいのかなと思っています。

もう一つだけお話をしておくと、直接金融をする中で、事業を再構築しなければいけないという前提があると思います。何か新しいことをチャレンジするのだということがあると思うのですが、いろいろな企業を見てきた中で、そういうふうな掛け声をかける企業が結構あると思っておりますが、その中で厳密にタイプは分かれているのではないかとこのころです。

一つは、今の事業を少しリフォームするような形で、原形はそのままの中できれいにしますというふうなリフォーム型の企業再構築があるのではないかとこのころです。これが実は大半ではないかとこのころです。いろいろな新しいことをやると言っているのですけれども、同じことをやろうとしている。

今回、資料3のほうだったと思うのですけれども、支援でどういうものが欲しいですかという話が来たときに、取引先を紹介してほしいというのが半分ぐらいいる。これは大半が今のままの事業をやりたいということを示しているのだと思っています。

リフォーム型に対して事業再構築、これが本物だと思っていますが、もう事業を引っ越ししますというような引っ越し型の事業再構築があるのではないかと考えています。これは新しい市場とか、今はない市場にチャレンジするのだというような意思の表れだと思うのですけれども、事業再構築をやるのだという中でも、そういった分類がしっかりあって、どういった企業をえこひいきすべきかというふうに類型を取って、それぞれの制度と合わせていくというやり方が重要ではないかなと思っています。

以上です。

○家森委員長 どうもありがとうございました。

続きまして、小林先生、お願いいたします。

○小林委員 弁護士の小林信明でございます。

家森先生と金融ワーキングでも御一緒させていただきましたし、経営者保証に関するガイドライン研究会の座長を務めていました。また、今策定中の中小企業の事業再生等のガイドラインの研究会の座長も務めております。どうぞよろしくをお願いいたします。

私のほうからは、まず金融機関による経営支援についてお話ししたいと思います。特に事業者が過剰債務の状態になっているところにも問題意識はあるのですけれども、その場合に金融機関がどういう経営支援を行うのか、行えるのか、行わせるようにするのか、そういう問題意識でございます。もちろん、事業者としても自助努力は必要ですし、あるいは金融機関に対する適切な情報開示は必要なのですけれども、金融機関のほうでも事業者に対して経営支援をどうやって行っていくのか、どうやって行わせていくのかというのは非常に重要な課題だと思っています。

近年、金融機関においてもリソースの限界で、あまり顧客というか融資先に対する事業性についての関与が薄くなっているとも言われますので、その辺についてはなおさらしっかりやる必要があると思います。

そのために、事業再生等ガイドラインを作成中だと理解していますが、これをどうやって金融機関にしっかりやらせるのか、やっていただくのか、この点が必要だと思うので、これは金融行政の観点からもそういうアプローチが必要だと思いますし、あるいは、政府系金融機関からも民間の金融機関を引っ張り込む形で、しっかりと中小企業の経営支援に立ち向かっていただく、そういう姿勢も必要かと思っています。

その観点で言うと、ゼロゼロ融資とか伴走支援型特別保証のモニタリング制度がありますので、これについては経営改善の状況がどうなっているのか、それについて民間の金融機関がどういう支援しているのかというような報告を求めて、それについて政府系金融機関も積極的に関与する形で民間を立ち向かわせる、そういうアプローチも重要なのではないかと考えています。それがまず第1点目です。

第2点目は、経営者保証の観点です。経営者保証のメリット、デメリットを分析するのは重要だと思っているのですが、その際に、条件付経営保証というの、あまり人気はないのですが、非常に有用な制度ではないかと思っています。条件付きという、その条件のコバナンツ次第で、すごく使いにくくなったり、面倒くさいものになったりしますが、それはコバナンツの設定次第だと思っています。

例えば、重大な、あるいは悪質な、経営規律に反するといった場合にだけ経営者保証を負わせるという形にすると、特に小規模の中小企業者に対する経営規律に対する機能は大きいものになるのではないかと考えておきまして、経営者保証のそういうプラスの面もしっかりと認識して検討していただきたいと思っています。

それから、経営者保証については事業承継についてのいろいろな制度が利用されていないと今日御報告を聞きまして、これは改善していただきたいと思いました。

それから、事業者、中小企業が破産した場合に経営者も個人破産するというのが7割だということもちょっと多いなと思ひまして、これは経営者保証ガイドラインが経営者の個人破産を回避するという目的でつくられたという側面もありますので、なぜそれが機能していないのかと思ひました。それは周知の問題もあるかもしれませんが、金融機関側で経営者保証での解除にすると面倒くさくて、破産であればそのような面倒くささがない、そういうような風潮があるとすれば、これは改善していただかなければいけない問題だと思っています。

最後に、エクイティ・ファイナンスの点で一言だけ申し上げたいと思います。エクイティ・ファイナンスで資金を供給することは非常に重要だと思っているのですが、中小企業の場合、成長する企業が少ないという側面もあるので、投資効率を気にする単純な投資家だとなかなか手が出にくいという側面があると思ひますので、地域の中小企業を発展させることによって恩恵を受ける人たち、地域のいろいろな事業者だったり、あるいは地域金融機関、そういう人たちが資金提供者になるということができればいいと思っています。

ただ、例えば地域金融機関についてもリソースが相当厳しいようで、目利き能力のある方を探すとかは相当難しいという話もよく聞きますので、それはどうしたらいいのかわかりませんが、ファンド等を組んで、いろいろな実務を積み重ねて、そういう能力を高めていただくということかなと思ひます。

それから、1点だけ、エクイティ・ファイナンスについて、事業再生局面でも重要な役割を果たすと思ひておきまして、過剰債務解消のために事業再生をする、そうすると経営者は替わる。そのときにスポンサーをどうするのかという問題が出てくるのですが、そのときにスポンサーとしての立場でエクイティ・ファイナンスが出していただける方、地域の再生ファンドみたいな方々がより多く充実すれば、事業再生も進み、事業再生が進むということはその地域の生産性が向上することにつながりますので、ぜひそれも検討課題にしていただきたいと思ひておきます。

以上です。

○家森委員長 ありがとうございます。

続きまして、嶋津委員、お願いいたします。

○嶋津委員 ありがとうございます。Japan Search Fund Acceleratorの嶋津と申します。初めましての方が多いと思います。よろしくお願いいたします。

私はもともとコンサルティングファームのBCGからキャリアをスタートしまして、長らく大企業の事業サポートをやっておったのですけれども、スタンフォードのビジネススクールでサーチファンドというモデルを勉強したことを契機に、サーチファンドというモデルを日本に持ち帰って、そこから中小企業周りでお仕事をさせていただいているところでございます。

このサーチファンドというモデルが、ファンドという名前からしてもそうなのですが、中小企業に対してエクイティ・ファイナンスをしていくという側面があるモデルかと思えます。会社の買収と、経営者の提供、紹介を同時に行うという言い方もできるかと思えます。

具体的に言いますと、社長になりたい個人というものをまず支援しまして、その社長になりたい優秀な個人が自分が一番輝ける会社を探すところの費用をまず出して、そこでいい会社が見つかって、売っていただけるということになれば、その会社を買収する費用をさらに追加で出し、承継を後押しする、そういうモデルでございます。

今回、中小企業への直接金融、エクイティ・ファイナンスというところを議論させていただいているということで、大変興味深く拝聴しておりました。

長谷川委員の挙げられていた3点に私も全て同意ですけれども、そこに一つ加えさせていただくと、今回の資料4と資料5で議論されていること、間接金融、直接金融というところで違いはあるように見えるのですけれども、非常に密接に関連しておるなという印象を受けました。

具体的に、エクイティ・ファイナンスを中小企業に対して提供していくということで、一部、資料4で議論されていたような課題にも対処できるところがあるのかなと思っております。

大きく4点ありまして、一つが、これはそのままですけれども、新たな資金の提供というところでございます。エクイティ・ファイナンスで資金を提供するといろいろ課題があるというのは、本当におっしゃるとおりだと思っております。これは新たな金融業態をつくっていくということだと思っております。プライベートエクイティ、ベンチャーキャピタルと並ぶ、中小企業、今プライベートエクイティが対象にしているよりもさらにもう一段小さい企業に対するエクイティ・ファイナンス、ここが一つ新しく立ち上がってくるというのが理想なのかなと思っております。

我々日本だと、投資の一番親元のところに投資事業有限責任組合があるもので、ファンドビジネスですけれども、海外では、社長になりたい個人が会社をつくって、そこに個人

投資家たちがお金を入れたりもしているのです、そうすると、イグジットまでの期限のない、もう少し中小企業に即した形での運営が可能になるということもありまして、行く行くは個人の資金をもうちょっと引っ張ってくる形にもなるのではないかと考えています。

2点目、選別、えこひいきというところですがけれども、これは何か基準を設けて誰かが一律に評価をしていく、それで選別をするということではなくて、まさにこういうところこそ市場のメカニズムを使うべきだと思います。

エクイティ・ファイナンスを入れていくということは、投資家がきちんと投資の視点から投資をしたい対象を選ぶということになりますので、選ばれた会社も売りたいかどうかを判断する。そこで需給というものが働くということですので、市場のメカニズムの中で自然と選別が行われていく。そうすることで、より支援をすべき意欲の高い、ポテンシャルのある企業により資金が集まっていく。それによって非効率が消滅されて、経済全体がブーストされていくことになるかなと考えています。

3つ目、北村委員は経営計画がない企業が多いとおっしゃっていましたがけれども、企業側にとっても、オーナーの勤に頼った経営というところから、計画だったり、数字だったり、組織というところに基づく経営に、中小企業であってもトランスフォームしていかなければならない。ここはある程度のガバナンスが利かなければならないし、そのやり方が分かった人のサポートが必要であるという意味でも、エクイティインベスターの役割というのはこのトランスフォーメーションにも利いてくるのではないかと考えています。

最後、4点目です。先ほどの経営者保証のお話のところでも、結局、事業性評価がきちんとできるのか、それに基づいて担保を外しても、ある程度信頼感を持ってデットを貸し出すことができるのかというところが一つ大きな論点なのかなとお話を伺っていましたが、事業性評価とエクイティインベスターの投資判断というのは極めて近いところがあるのかなと考えております。ですので、エクイティ・ファイナンスが広がることによって、デットホルダーの中でも、投資に近い事業性評価の視点というものがより深まっていく、広がっていくことにもつながるのではないかなと考えております。

一点だけ皆様のお知恵をぜひお伺いしたいなと考えておりますのが、事業性評価に基づくデットの貸出しというものが広がってきたときに、エクイティとデットの境目はどのようになっていくのか。ここは一つ注意深く検討する必要があるのかなと思いました。

以上です。

○家森委員長 どうもありがとうございました。

続きまして、滝澤先生、お願いいたします。

○滝澤委員 御指名ありがとうございます。学習院大学の滝澤美帆と申します。

私、専門はマクロ経済学で、データを使った生産性とか無形資産に関連する分析、それからミスアロケーションの程度がどの程度日本において深刻なのかとか、資源配分の効率化によってどの程度GDPを増やすことができるのか、そういったことを分析しております。

私のコメントは大きくは2つありまして、まず資料4につきまして、主には論点1から

3に関連することで、金融支援と過剰債務など、その後の対応でコメントがございます。

そもそもコロナという非常に経済にマイナスの大きなショックがあって、その混乱の中でどういった企業が成長するか、そうでないかという見極めは容易ではなかったと思いますので、手厚い支援で時間を稼ぐということは重要であったと思います。

そうでありながらも、コロナ感染症が取り上げられるようになってから約2年がたとうとしている現時点におきましては、今後の選別こそがポイントになろうと思います。また、今後、選別していくためには、データを注意深く分析していく必要があるかと思えます。

CRD協会様の資料を拝見いたしましたけれども、コロナ禍における借入金及び現預金の影響といった資料がございましたけれども、業種間で様相が異なるということを御指摘いただきました。

リーマンのときとも異なる業種が大きなマイナスの影響を受けていると思いますので、業種特殊性を鑑みる必要があるかと思えますけれども、それに加えて、業種内でも例えば借入金依存度が上がっていない企業があるなど、恐らくばらつきが大きいと思えますので、どういった企業に支援を続けていくべきかを科学的なデータ分析の結果に基づいて議論する必要があるかと思えます。

そうした過程の中で、恐らく企業が廃業等を選択して市場から退出するという流れが今後はより生じてくることかと思えますけれども、こうした移行過程の中で、それにより生じた失業者がスムーズに新たな職が得られるように、府省の枠を超えてサポートしていくことが重要であると思えます。

資料5につきましては、企業の成長に関する経済学の先行研究がありまして、企業の成長パターンが、徐々に成長していくのではなくて、あるタイミングで突然ジャンプするというものもあるかもしれない、そういった研究があります。そうした企業成長の不連続性を考えると、一部の潜在力を秘めた中小企業のファイナンスについては、エクイティのほうに向いているという印象を私自身受けました。

最後ですけれども、私の研究対象であります無形資産というものに注目が集まっていて、成長の源泉であると近年注目されておりますけれども、日本はアメリカに比べて無形資産投資が蓄積されていないという現状がございまして、その原因の一つとしては、中小企業が大企業に比べて無形資産を蓄積できていないという問題も考えられるかと思えます。

そもそも無形資産は有形資産と比べて担保になりにくいので、無形資産投資のため資金を金融機関から借入れするのが難しいので、特に大企業と比べて中小企業の無形資産投資が進まない、そういった指摘がございまして、こうした無形資産へのファイナンスという意味でもエクイティのほうに向いているといった印象を私は持ちました。

以上です。

○家森委員長 滝澤先生、どうもありがとうございました。

続きまして、東委員、お願いいたします。

○東委員 ありがとうございます。野村證券の東でございます。

私のいるソリューション・アンド・サポート部というのは、ほかの金融機関さんだとプライベートバンキング部になるかと思いますが未上場企業とそのオーナーの運用以外の事業承継であったり、本業周りのお手伝いを訪問して直接行う実働部隊になります。

野村証券には、純資産で3億円以上の未上場企業とそのファミリーの、ざっくり半分は口座があるお客様の状態です。実際、私の部ですと、年間3万5000件の事業承継などの案件を、4,000回の外交等でお手伝いしているのが実情です。同時に、中小企業庁さんが実施されていますアトツギ甲子園を受託しまして、実際、運営もさせていただいております。

そうやって年間4,000件、実際にオーナーと対面して感じている肌感覚で言いますと、従前と違って「このままではまずい、本当に次に何か新しいことにチャレンジしなければいけない」という機運はものすごく生まれていると思います。その証左でいうと、先ほど言いました「アトツギ甲子園」という中小企業庁さんが実施しているピッチイベントは、中小企業の跡継ぎが「こういう新しいことをやってみたい」というビジネスアイデアをコンテストするピッチイベントですけれども、第1回目は去年だったのですが、参加が100企業であったのが、今回はもう少し増加しています。そういう現状に満足せず新しいことにチャレンジしようとする動きの事を、私たちは「アトツギベンチャー」とか「ベンチャー型事業承継」と呼んでいます。これは推進する価値があるし、その機運も出てきていると思います。

そうはいつでも、まだもじもじして、やらなければいけないと分かっているのだけれども、老舗がゆえになかなか変わらないでいる企業に対して資金調達面で後押しをしたり、あるいはそういうピッチイベント等で成功しているケースを、先ほどえこひいきとおっしゃっていましたが、フォーカスしてあげることによって、後が続くような仕組みが大事なのではないかなと感じています。

エクイティ・ファイナンスについては「株式型クラウドファンディング」で実施するのが現実的ではないかなと思います。ファンド等が一社一社、デューデリや投資判断するのは現実的に難しいはず。株式型クラウドファンディングであれば、経済合理性だけでなく、企業の社会的意義を見いだして、いわゆるファンとして会社を応援する投資家がある一定数以上存在すると思うからです。

2つ目のガバナンスに関しては、これは当然しっかりしなければいけないと思うのですが、ガバナンスは大きく分けると3つに分かれると思っています。財務諸表の正確性、法令違反だとか反社勢力の関与がないとの確認、それから、資本関係が持ち合いとかでぐちゃぐちゃになっていないよね、整理されているよねと、この3つが必要だと思うのですが、この3つの「財務・法務のデューデリ」「反社勢力のチェック機能」「グループの持ち合い等のバリエーションとか意思決定の透明性」などを、透明性があり、かつリーズナブルな値段で十分なクオリティができる、そういう社会的機能みたいなものが必要だと思います。

そういう条件がそろっている企業に対しては、何らかの形でJIS規格のように認定するこ

とができれば、各種補助金とか、公的制度の活用とか、経営者保証の解除というのも簡単に進められるのではないかと感じています。

エクイティ・ファイナンスとか、この手の肝は、成長ストーリーだとか成長意欲のある企業に対して、エクイティ・ファイナンスの意義の醸成だとか、経営者保証解除だとか、株式型クラウドファンディングとか、「各種いろいろなことが活用できるのだよ」ということを伝えていくことだと思います。マーケティングをきちんと行って、中小企業が実施しているアトツギ甲子園の参加者とかでもいいと思うのですけれども、成長意欲があって新規事業に取り組む若手経営のコミュニティをまず醸成して、各種制度の認知、周知を重点的に行うところからやっていただけたらと思っています。

○家森委員長 東委員、どうもありがとうございました。

続きまして、古川委員、お願いいたします。

○古川委員 アルパーコンサルティングの古川といいます。よろしくお願いいたします。

私は大学卒業後、TKCで26年9か月ほど仕事をして、税理士とか、そのお客様である中小・小規模事業者を間接的に支援するという業務を行ってきましたが、2014年に独立して現在は民間コンサルとして活動しています。

中小・小規模事業者支援のべたな現場で仕事をしているわけですが、一方、2014年から中小企業基盤整備機構で、地域の支援機関の方々、今日もオブザーバーで入っておられる商工三団体であったり、地域金融機関であったり、また、認定経営革新等支援機関であったり、そういう支援機関の方々の支援力向上のお手伝いということで、現地に出向いて行って、例えば金融機関の法人営業の方に対する講習をやってみたり、商工団体の経営指導員の方々に対する講習をやってみたり、そういうことを重ねています。

そういう意味では、現場での中小・小規模事業者支援、そして支援機関支援に当たっているという現場の立場からこの小委員会ですら少しでもお役立ちできればなと思っていますので、どうぞよろしくお願いいたします。

何点か感想を含めてあるのですが、中小企業に関していろいろな施策を検討していく中で、中小企業というのは御承知のとおり物すごく幅広い世界ですので、どういう属性の中小企業をターゲットにして話をしているのかということのを頭の中で整理しないといけないというのは常日頃思っています。

今回、事務局から御提案のあったデット・エクイティも含め、非常に多岐にわたる議論になっていくのだと思いますので、この議論に関しては中小企業のこういう属性の人たちターゲットに議論しているのだというとの整理をしながら検討を進めていただけるとありがたいというのが一つです。

あと、金融となるとどうしてもバランスシート中心で、デットエクイティもバランスシートです。先ほど来目利きというお話が出ていますけれども、やはりバランスシートを改善していこうとなると、釈迦に説法で恐縮ですが、やはりPLで毎日黒字を出していくとい

うことしか多分ないのだと思います。ただ、実際の現場で、例えば信用金庫さんとか地域金融機関の方々と話していると、PLを見たときにどこを見ますかみたいな話になると、前期と比べて売上げが2割伸びましたねとか5%減りましたねというところで終わってしまう現実が多々あります。

むしろ、私みたいなコンサルからいくと、売上げはPL上にぼんと数字は出ていますが、基本的には客数×単価、また、リピート率を掛けたり、売上を構成する背景があるわけです。その背景にある客数が増えているのか、単価が上がっているのか、リピート率がどうなっているのかというのを含めて対話をしていかないと、なかなか目利きにならないという部分があると思います。ですので、そういうところを金融小委員会としてどう扱うかというのは難しいのかもしれませんが、目利きとなってくるとPLの議論も出てくるなと感じているのが一つです。

あと、金融機関の方々は大変だと私が日頃思っているのが、例えば商工三団体であれば、会員の事業者さんと対話した上で課題が出てくれば、予算事業として自前の専門家派遣制度を持っているのでそれを活用します。でも、金融機関さんは、特に共同組織金融機関みたいな規模になってくると、自前の予算で専門家派遣制度を持っていませんので、中小企業119とか国の専門家派遣制度を使ったりします。しかし、現実問題、特に中小企業119は非常に使いづらいという意見が多いです。私たちもそう思っています。

今から10年くらい前には、中小企業庁金融課さんが所管されていたと思いますが、中小企業支援ネットワーク強化事業という事業があって、経済産業局にちゃんと選定された専門家がいて、それを無料で3回使えるみたいな仕組みがありました。金融機関の方々が取引先と対話して事業性に課題を見いだしたときに提案できる専門家派遣制度の整備というのも、BSを最終的に改善していく上では多分重要なのだろうなと思います。

最後に、ガバナンスのお話が出ていますけれども、これから議論があると思いますが、私自身一つガバナンスで思っているのは、会社法上、全ての株式会社は決算公告をしなければいけないということになっているにもかかわらず、私のアルパーコンサルティングも株式会社ですが、中小企業で決算公告、BSを開示しているところはほぼゼロです。インターネット公告ができる制度を整備いただきましたけれども、これは定款に書かなければいけないとか、いろいろなハードルがあって難しい部分があるのですが、ポストコロナに向けてネット販売とかが今非常に伸びていますし、そういうところの中での会社の蓋然性とか信頼性ということを考えたときには、何らかのインセンティブをつけたとしても、やはり公告をするということにメリットがあるのだということを制度としてもう少し打ちだしていればいいなという感想を持っています。

以上でございます。どうぞよろしく願いいたします。

○家森委員長 どうもありがとうございました。

以上で、委員の先生方の御発言が一巡したかと思えます。御協力いただき、どうもありがとうございます。

それで、先ほどお約束いたしましたように、当然言い足りないということがあると思いますし、特に最初のほうに御発言になった方は後の先生の御発言を受けて、ちょっと足りたいというのもあると思いますので、Webexのコメント欄に発言希望の旨を御記入いただければ、もう一度御指名させていただきます。

その間に、私のほうもいろいろ用意したのですが、私も少し発言させていただきます。

一つは、間接金融の資料の方の1の2で今後の調査についてでありますけれども、これまで進めてきた信用保証制度改革の一つの柱がプロパー融資と保証協会の保証をどういうふうにバランスを取るかということでした。この危機時においてプロパーがへこむのはある意味やむを得ないのですけれども、その中で、現在、例えば不適切な形でプロパーの返済に使われていることが起こっていないかどうかは、制度改革を見ていく上でも重要ではないかと思えます。

そのためには、例えば極端な話ですけれども、100%保証のゼロゼロ融資で借りましたという企業がいて、その企業は念のためというので借りていましたとします。そこで、銀行が、お金が遊んでいるから投資信託を買いませんかと持って行って、それを買わせているとなると、これは本末転倒ではないかと思えます。例えばそういうことが起こっていないのかとかを見る上でも、この融資の資金がどういうふうに使われているかをチェックすることは有効だと思います。いざという時を心配をするという意味で手元に資金を置いておかれるということになっているというのは分かるのですが、しっかり目的に沿っているかどうかというのを、銀行のレベルでは多分そんなことをするとは思えないのですが、現場のところでそういうことになっていないかと少し心配に思っているということです。お客様方がこの保証を利用されてどういうふうになっているかということです。例えばバランスシートを少し見て、負債も増えているけれども、金融資産として預金が増えているならともかく、違うものが増えているときには問題意識を持って少し調べてみるとか、そんなこともあるのではないかと思います。

もう一つは、中小企業の経営力の向上についてです。これもほとんどの委員の先生方から御指摘があったとおりでありまして、まして今後エクイティ的な資金を出すということになると、デューデリをやらないといけないのに、決算書がないというのでどうやってやるのだということなろうかと思います。そういう観点からも、経営力の強化、情報開示は必要であろうと思っております。

資料にもありますように、栃木県の信用保証協会さんが資金繰り表を基軸にやっつけらっしゃるというのは、現実的だと思います。まず資金繰り表をしっかりつくって、それを軸にしていくということがあると思っております。こういうものがどの程度有効なのかを調べていただければと思います。あわせて、次回以降、こういう危機が起こったときということ言えば、コロナの時期に決算書が十分なくても、緊急なのでお金を貸しますということを今回はやったわけですが、そういう決算書がなかったような企業へ貸した後、どうなっていたかということで、やはり決算書がないと、先ほど計画がない企業は難しい

という御意見もあったように、そういうものを調べて、今後は危機に備えて決算書、資金繰り表をしっかりとつくっていくということが大事だということが示せれば、今後、中小企業の方々の経営力強化のいろいろな取組をすることの根拠にもなっていくのではないかと感じたところでございます。

委員の先生方から追加の御発言の御希望があるようです。

小林先生、お願いいたします。

○小林委員 どうもありがとうございます。

皆さん方の御意見や今の家森委員長のお話を聞いて思ったのですが、実態調査をよくやらないと、空中戦の議論になっても仕方がないかなと思うので、それをぜひやっていただきたいというのが1つ目です。

2つ目は、今の計画の話ですけれども、コロナの緊急融資の際に、やはり資金繰り倒産を避けるためにお金をさっと出すというスピード感重視をしたので、その資金の使途であるとか今後の事業計画がないままに出ているところも多いと思いますので、ここでゼロゼロ融資とか伴走支援型特別保証とか、いろいろな情報を求める際に、モニタリングをする際に、事業計画はつくっていただいて、その事業計画と実際がどうなっているのかというのはぜひ把握してもらいたい。

それを民間の金融機関、メインバンクが最初にやるべきではないかというのが私の意見です。メインバンクがそれをやるようにし、それを保証協会もしっかりモニタリングする。そういうようなことで実態がどんどん分かっていくのではないかなと思っています。

それから、エクイティ・ファイナンスのところですが、資料にもあったのですが、エクイティ・ファイナンスに適する中小企業の属性を特定すべきではないかという項目もあったのですが、そこはどういうところを念頭に置いているのか。先ほど古川様でしたか、どういう中小企業を想定して議論をするのかというお話もあったと思うのですが、まさしくエクイティ・ファイナンスのほうがよりそういう側面が強くて、対象をどういう中小企業にするのかというのを想定して議論したほうが良いと思いました。

最後に、私、先ほど経営者保証のところ、中小企業が破産したときに個人も破産していることについて、金融機関の側面ばかり言ったのですが、実は相談を受ける弁護士が経営保証ガイドラインについて知らなくて、簡単に個人破産を進めてしまうというところに根源的な問題があるのではないかとされていますので、それは私のほうからも言わなければいけなかったと思っており、それをつけ足したいと思います。金融機関だけの問題ではなくて、その前提として弁護士の問題のほうが大きいと思っています。

以上です。

○家森委員長 小林先生、ありがとうございました。

大槻先生、いかがでしょうか。

○大槻委員 ありがとうございます。

幾つか皆さんのお話を聞いて思ったことと、時間の関係等で申し忘れたところを加

えたいと思うのですけれども、一つは、皆さんがおっしゃった地域の力ということがございます。私、マネックス証券ということで個人の投資家さんとも接しておりますが、その中で、どなたかもおっしゃいましたけれども、地域に応援したいという気持ちはやはり強いということだと思っておりますけれども、今、そういった方々がデットであれ、エクイティであれ、助けられるということがほとんど仕組みとしてないですね。

地域金融機関さんに預けているお金は、平均するともう5～6割しか地元でデット、エクイティで使われていないということで、エクイティで株主コミュニティとかありますが、御存じのとおり、これもほぼ実例がないということでございますので、資金の地産地消ということを私はよく申し上げているのですが、何らかそういう形で活用できるようなものが必要だろうなど。仕組みとして、金融庁さんも別途、未上場株の流通の在り方等を推進していただいていると理解をしていますが、何かそういった切り口でもディスカッションができればと思っております。

それから、経営者保証について最近聞いた例として、保証協会さんの保証で融資を得るときに経営者保証を外せたと。それをもって実績を積んでいくことで、民間の金融機関で求められていた経営者保証を外すことができたというような例を伺っています。

そういうことも踏まえて、先ほども様々な形のリスクテイクのベストミックスと申し上げましたけれども、今の保証協会さん等の役割を拡充するという形で、ここの経営者保証の問題にも手を入れられればいいのではと思っております。

それから、今、家森先生からあった効果測定のところについて、個人的には少し悩ましいなと思いました。というのは、おっしゃっていただいたとおり、やはり企業も調達をしました念のための部分について、世の中でも個人のレベルでは貯蓄から投資ということがある中で、ある程度リスクを分散しながら投資をすることは確かに実例としてもあったと思いますし、もしかしたら、状況によっては望ましい形だったのかもしれないので、そこについて、おっしゃるように効果測定の一環として調査をすべきとは思いますが、その解釈のところは様々かもしれないと思う次第です。

最後に、いろいろな形で成長資金なりを提供していくということでは、最初に申し上げた開示の改善は非常に大きな問題だと思います。従来のをより充実するというのももちろんかもしれませんが、それですと急な資金のニーズには応え切れないところが提供者の側からすればあると思いますし、そもそも開示情報はよくてせいぜい3か月前ということで、なかなか直近のデータ、ひいては将来を予想するのにどこまでのものなのかということがあると思います。

他国の例ですと、このコロナの中で、報道ベースではあるので直接聞いた話ではないのですけれども、オンラインデータでその会社の日々のオペレーションと売上げを時価で当局等が手にすることで、これはもちろん日本になじまないと思いますが、何らかの形で資金の提供者が、改ざんもできなければ、非常にタイムリーなデータを手にすることで、正しく、早く、適切な資金の提供ができる。そのような異次元というか、オンライン

を使って、よりテクノロジードリブンな開示の方法というのも議論ができればと思いました。

以上です。

○家森委員長 ありがとうございます。

北村委員、お願いいたします。

○北村委員 資料の件で一つだけ加えておきたいなということを言わせていただきます。資料5の経営者の年齢の話です。先ほど、古川委員のほうから属性の話も出ていたと思うのですが、経営にとって一番重要な属性の一つが経営者の年齢だと私は思っています。

2015年ぐらいに経営者の年齢を見たときに、高齢者がどんどん増えているよというところのデータを見たので、ここから数年間で世代交代が来るのだと当時思ったのですが、2022年当時、そのまま高齢化しています。これは結構重要なことかなと思っているのですが、その理由は何なのだろうとずっと考えているのですが、ここのところの風潮として健康年齢の伸びですね。皆さん、平均寿命というよりは健康寿命が伸びている。現役の年齢が上がってきているというところがあるのではないかと考えていまして、経営者の年齢が高くなったら事業承継すると単純に考えるのではなくて、経営者そのものの健康年齢みたいなものに着目して、社会的に現役でいようよ、高齢者も頑張ろうみたいな風潮があるので、まだまだ俺もやれるぞという経営者が多くなってきているのではないかと。そういう意味では、経営者の平均年齢を見る中では、日本人全体の健康年齢というのも添えて見たほうが今の時代はいいのではないかと考えております。

以上です。

○家森委員長 どうもありがとうございました。

それでは、古川委員、お願いいたします。

○古川委員 ありがとうございます。

今の北村委員のお話にも少しかぶるのですが、中小企業に経営計画がないという議論がありますが、一つの要因は、やはり事業承継が進んでいないというのが現場で見ているとあります。先代の経営者の世界からいくと、今までずっとやってきたことの中で、実質それで債務超過になっていたりするのですが、作れば売れた時代とか、そういうのも含めて、今までの流れの中で来ているので計画を作る習慣がないのです。事業承継するという段階になっては、私が関わっているところは必ず事業計画をつくらうという話になります。というのは、ここから先5年を見据えて、10年先を見据えて、どう持っていくかという議論になるからです。ですから、中小企業イコール経営計画がないというよりは、むしろ経営者の承継が進まない部分というの因果としてはあるのだなというのは感覚として持っています。

もう一つ、細かいことかもしれないのですが、経営者保証ガイドラインについて議論を深めていくということの中においては、小林先生がお取りまとめいただいた、正式に言う

と「経営者保証に関するガイドライン」だと思えるのですけれども、現場の事業者から見ると「経営者保証ガイドライン」と言われても何だか分からないのですね。「経営者保証解除ガイドライン」だったら、解除できるのという話になると思うのですが、こういう支援者側の議論というのは自分たちでは分かるのだけれども、事業者から見ると、それが何を指しているのかが伝わらないネーミング設定は多々あるので、せっかくすばらしいガイドラインをつくっていただいて、私は大事だと思っているのですけれども、議論の中で、事業者側から金融機関に外せるのかという質問が来るような、そういう広め方をできるようなネーミングを、略称で構いませんので、何か考えていただけるとありがたいと思っています。

以上です。

○家森委員長 ありがとうございます。

それでは、河原先生、お願いします。

○河原委員 ありがとうございます。

事業承継支援を現場でしている者として、最近の傾向として、若いというのでしょうか、50代ぐらいの経営者が事業承継を考えるという事例が多くなっております。事業承継がいろいろと政策的にも税制などの支援があったので、今のうちという感じがあります。その方々に聞きますと、この会社に関しては早く息子に譲って、先ほど言った健康年齢があるので、自分はまた何か新たなことをやりたいとか、社会貢献をやりたいという前向きな経営者も一部いらっしゃいます。一方、困ったところはやはり70代の方々、誰に承継するかどうなのか。

この前も、ちょっと具合が悪くなったから相談したいと言われながら、それ以上連絡が取れない状況になって、本当に具合が悪くなる前に声をかけてほしかったなという事例がありました。

国の政策として、事業承継税制が、使う使わないだけではなく、多くの方が事業承継を考えるきっかけとなっています。これがもう少しで終わってしまうということで、よく質問を受けるのですけれども、時限的な政策に関してその先どうなるのかというのを、税制のことはお約束はできないかもしれないけれども、方針というのはあらかじめ示していただけたらいいのかなと思っています。

それから、データに関してですが、事業承継の視点からお願いがあります。コロナによって事業承継を早めた企業がどれぐらいいるのか。また、コロナによって経営者交代を少し躊躇されている人がどのくらいいるのか。これはアンケートになるかもしれませんが、何かそのようなことがあると今後の施策に有用ではないかと思えます。

あと、経営者保証に関しまして、幾つかの金融機関と同行していて、行く前に金融機関の方から、訪問先は決算書は何も問題ないですからと言われて、行ってから決算書を見せてもらい、確かに問題ないと思い、経営者に保証は入っていないですよという質問をすると、何それと言って、自らが経営者保証を取られているかどうか分からない事例があ

りました。実際、これは本当に規律になるのかなと思いました。金融機関の方に聞くと、保証はいただいておりますと。私は一瞬、何でと思いましたけれども、こういう案件が立て続けてあって、優良な会社なのに経営者保証をそのままにしている現状があります。

ただ、前後の会話から、この金融機関の方は経営者保証ガイドラインに経営者に説明していないのではなくて、説明できるだけの知識がないのではないかなと、失礼ですが、そういう認識を持ちました。

金融庁さんも御陪席でいらっしゃるの、信金信組さんに関しては手厚い研修の機会を何らかの形で設けていただきたいと思います。ここがいい金融機関だからと公表されても、なかなか経営者としてお取引先の金融機関を簡単に替えるというのは、特に地方では、他に替えるということも難しいので、そういう意味も、金融機関の方々の質の向上へのサポートをお願いしたいと思います。

以上です。

○家森委員長 どうもありがとうございました。

2度目の御希望がある委員の先生方から一通り御発言はいただきましたので、残りの時間、あと10分か15分しかございませんけれども、本日はオブザーバーの方にも御参加をいただいておりますので、発言を希望されるオブザーバーの方はWebexのコメント欄に発言希望の旨を御記入いただきたいと思います。

それでは、日本商工会議所の加藤様、よろしく願いいたします。

○日本商工会議所 加藤です。常務理事の久貝の代理で出席しています。

まず、金融機関等における経営支援についてです。平時でも有事でも、中小企業は金融機関への経営状況の報告を行う一方、金融機関は状況に応じて適切なアドバイスを行うといった良好な関係を、日頃から構築することが極めて重要だと思います。

資料の17ページでは、民間ゼロゼロ融資などについては据置期間中のモニタリングが必要となっていますが、歴史あるセーフティネット保証4号はモニタリングが不要となっています。よって、今後の借換えも含めて、100%保証であるセーフティネット保証4号についても、モニタリングが大事だと思います。

その際、信用保証協会の経営サポート会議などを活用し、事業者、金融機関、信用保証協会の三者で面談することが実現できると、複眼的な経営支援ができるのではないかと思います。

次に、経営者保証についてです。小林先生には、2013年以来、経営者保証に関するガイドライン検討会の座長として、大変お世話になっており誠にありがとうございます。

経営者が経営の規律を保つことは大前提であります。ただ、過大なリスクを取らずに再チャレンジを可能とする環境を整備することは、わが国経済にとって極めて大事なことであり、経営者保証を取らない融資のより一層の推進が必要です。

資料の23ページのグラフのとおり、2014年2月の経営者保証に関するガイドラインの適用開始を契機に、経営者保証を取らない融資の割合は増えています。他方、金融機関ごと

の取組のばらつきが大きい状況にあります。経営者保証を取らない融資の割合が高い金融機関はどのような工夫をしているのでしょうか。金融庁の管轄だと思いますが、ぜひその要因を調査・分析し、他の金融機関に情報提供していただければと思います。

また、信用保証協会において、経営者保証を徴する保証申込みであっても、経営者保証を不要と判断できる案件については、申込金融機関に対し無保証貸与を促すということも必要だと思います。これは昨年2月の第14回金融ワーキンググループで当所が発言した内容と同じものです。

最後に、経営者保証コーディネーターのより一層の活用、無保証を前提とした新たな保証制度、さらには事業者が保証人の有無を選択できる保証制度などもあるとよいと思います。

私からは以上です。ありがとうございます。

○家森委員長 どうもありがとうございました。

先ほど申し忘れましたけれども、まだもう少しだけ時間がありますので、委員の先生方も、もう一度の御発言希望があれば時間の許す範囲で可能でございます。オブザーバーの方々でも発言希望の方がいらっしゃいましたらチャットのほうへお書きください。

先ほどあったコメントについて、私から少しだけ申し上げます。古川委員が、事業承継と計画の問題を御指摘になりました。私は、兵庫県信用保証協会とともに、信用保証協会のお客様で事業承継をされた方々へアンケート調査をしたときに、やはり高齢の経営者で事業承継ができていない会社と、事業承継ができたところでは、計画の有無という点でかなり差がございました。多分、古川先生の幾つか見ていらっしゃることは、そうした統計的な結果からも裏づけられると思いました。

それから、河原先生から、コロナ禍で事業承継への影響がどうだったかということについて質問がありました。今日数字は持っておりませんが、私は、経済産業研究所（RIETI）で実施したアンケート調査でこのようなことを調べておりまして、早めたという企業もいらっしゃいますし、先送りしてしまったというお客様も両方あります。また、何かの機会に数字を御紹介させていただきます。

小林先生から御発言の御希望があります。どうぞ。

○小林委員 経営者保証ガイドラインについてのコメントがありましたので、私のほうからお答えしたいと思います。

古川委員からネーミングが悪いというお話がありまして、そう言われればそうかなという気もしますけれども、今からネーミングを変えるのは難しいなと思いますので、要は周知の問題かなと思います。河原委員からもそういうお話があったと思います。

今日の資料でも、先ほど言わなかったですけれども、認知度が低いということもありましたので、これはどうやって周知を事業者、経営者にしていくのかということが重要な課題になっているなと思いました。

そのときに、手法としては、弁護士会とか、私も講演会をいろいろなところに行ってや

りましたけれども限界がある、やはり日常的に付き合っている金融機関が事業者、経営者に説明をしていただくというのが有効だと思います。

その説明の前提として、金融機関自体に理解度がないかもしれないというのが河原委員からも話があったと思うのですけれども、もしそうであれば、理解を深めるための講演や研修ということも考えていただければ良いと思いました。

以上です。

○家森委員長 ありがとうございます。

オブザーバーの方々からも追加の御発言はございませんし、委員の先生方もよろしいでしょうか。

当然、もっともっと時間があれば言いたいとおっしゃる方はあると思いますし、今後、こういう点を議論しておきたいということがありましたら、後ほど、神崎さん等の事務局にお伝えいただいたら、今後の委員会の議題設定の参考にしていただけたらと思っております。

それでは、そろそろ時間が近づいてまいりましたので、本日の議論はここまでとさせていただきます。最後に事務局から今後の連絡事項等について、あるいは今日の御議論で多少コメントがありましたら、コメントしていただくという形で終わりにさせていただきます。

神崎課長、よろしく願いいたします。

○神崎金融課長 家森先生、委員の皆様方、どうもありがとうございました。

本日いただいた御指摘が幾つかございます。この中で、返せるものは次回の委員会等で資料をお示ししながら、データ分析等でお時間を頂戴するのは次々回以降に回るかもしれませんが、しっかりと受け止めて、改めてお示ししたいと考えております。

あと、冒頭に座長から御説明がございましたけれども、本小委員会は議事概要、議事録を作成して公開することになっております。事務局が作成して、御相談いたしますので、御確認いただければと思います。

また、次回以降の日程につきましても、早めに日程調整をさせていただきたいと思っておりますので、よろしくお願い申し上げます。

以上でございます。

○家森委員長 それでは、中小企業政策審議会第1回金融小委員会を閉会いたします。

皆様、本日は審議に御協力いただきありがとうございました。次回もよろしくお願いいたします。

午前11時53分 閉会