

中小企業政策審議会第3回金融小委員会議事概要

日時：令和4年4月19日（火）16:00-18:00

場所：オンライン

出席委員：家森委員（委員長）、河原委員、北村委員、小林委員、滝澤委員、長谷川委員、古川委員

議題

- ・今後の間接金融の在り方について
- ・意見交換

議事概要

- 事務局から資料2（神崎課長）を説明。
- その後、事務局より大槻委員意見書（資料3）を紹介した後、自由討議。主な発言は以下のとおり（委員等の了解をとったものではありません）。

<コロナ禍における支援策の効果について>

- 前例のない不安の中、事業者に救いを与えた意味で効果はあった。現場では借入金を約定通り返済している層が多く、厳しい1割弱の事業者に対して、金融機関は座して待つのではなく、保証協会等の支援機関とも協力して早めの支援を行っていくことが重要。
- 基本的に客が決める売上の中央値がマイナスな一方、経営者が決める余地の大きい利益で300%超が10%超。現預金も増えており、売上以上に費用もかからなかったということかと思う。短期的なショックへの対応としてはそれでいいが、これがずっと続くのは危険。どこかで成長へとマインドチェンジして、余った現預金が今後どれだけ投資に向けられるかが重要。競争に資金が向かない、利益が出ているから現状でいいというマインドは変えるべき。
- これまでの支援策は高く評価しているが、コロナ前からEBITDAマイナスの者が3割もいて、足元でも返済に不安を感じている層が1割弱。こうした企業を持続的に成長させるような支援策が今後は必要になっていく。
- 施策の目的をどこに置くか次第だが、倒産防止という観点からは、短期的に資金繰りを支えることで非効率な退出を防いだと言え、疑いなく高い評価。より標準的な評価の観点からは、支援策の有無と、①コロナ前、②コロナ禍、③現状での業績の良し悪し、という観点が重要。期待されるのは、①は良かったが②で悪化して支援策を受け、③で回復というもので、ワーストケースは全部マイナスだが支援策を受けたというもの。また、民間金融だけでは本当に出来なかったのか、という観点も必要になってくる。もちろん、リアルタイム性の高いデータでは細かい検証はできず、厳密には企業、税務、金融機関、施策のフラグデータが必要になってくるので、できる範囲ということ。
- コロナ支援策には効果があったと思うが、退出すべき者が残っているおそれがあり、今後はいかに事業価値をみつけていくかが重要。特に、コロナ禍で財務諸表がない先にも貸しているので、そこもしっかりと調べてほしい。

- そろそろコロナ緊急時から with/ポストコロナにギアチェンジしてもいいのではないかな。少なくとも、それを見据えた施策が必要。お金の側面もあるが、いい人がいい戦略を練れば金も自然と入ってくる。大企業の人材を中小・ファミリー企業へ紹介するなど、人材の流動化を促進するのも一案。元教え子で、ソニーからマーケティング能力を活かして山形県のファミリー企業に転職した例がある。それ自体はオウンリスクで転職しているが、そういうのを促進するため、リスクを下げるような施策や、事例紹介なんかがあってもいいのではないかな。
- コロナ禍では、当初は資金面の不安が叫ばれたが、最近とったアンケートでも、一番は人材不足や販路開拓の悩みと、必要な支援策が変化していると感じる。人材の問題は、REVICの人材機構もあったが、お金だけでは限界があるという点は政府にも意識してほしい。
- 現場で支援する立場として、一連の止血効果は大きく、皆が借りて手元資金確保に走っており、データは腹落ちする。足元では、原材料費に加えて最賃引上げによる人件費高騰の影響も大きく、値上げできるか、その際、原価管理・価格設定がちゃんとできるか、その価格で売するためのマーケティング戦略を行えているかを見る必要。そこまでやってダメなら事業を再構築するという方向がよく、コロナとそれ以外をしっかりと分けることが重要。
- 現預金のデータは現場の実感と整合的。重要なのはこれがどうなっていくかのフォローアップで、スタートアップなど、前向きな用途に使われてほしい。
- GDPのようなマクロデータで全体感をみたうえで、粒のデータで検証していくことが重要。中小企業が伸びると日本が伸びるという絵姿を見せてこそ、政策的意義がある。例えば、資本金構成と所有形態（オーナー企業、ファミリー企業、他己資本など）で分析したことがあるが、やはり施策の出口もそれぞれで変わってくる。

<スタートアップ・創業支援策について>

- 創業時の経営者保証の解除に賛成。スタートアップは夢から始まるはずで、何も持っていない人に負担をさせるのか。経営の規律付けというが、経営規律に加え、経営者としての心構えや倫理観、情報リテラシーや会社法などを学べる仕組みこそが重要。その際、金融機関だけでなく、政府の支援も重要。たとえば内閣府で公表している経営デザインシートのスタートアップ版を中小企業庁でやってみるのも一案ではないかな。
- スタートアップ支援に向け、失敗リスクへのケアが必要。そういう意味で、経営者保証なしの融資を充実させるべきで、特に信用保証の世界でなくす方向はよいと思う。
- 経営者保証の解除自体を目的化するのではなく、創業教育や、決算書で金融機関とのコミュニケーションをとるなど、経保解除によって企業の価値創造力の向上につながることを重要。信用保証も重要なツールであり、先兵として何かすることで、いい創業が増えてほしい。
- 現在 1300 の市町村で認定を受けている、地域の創業支援を行う認定特定創業支援等事業で、一回きりでなく、スクール的にビジネスプランを作り上げるようなものがある。私も関わった銚子市では、信金・信組に市や政府系機関も関わり、地域金融機関主催の創業スクールを行い、修了生にはプロパーで創業融資をするというメニューを 2014 年に開始した。なぜプロパー融資が成り立つかというと、全プロセスに金融機関が関わっているから。創業融資＝デフォルト率が高いと十把一絡げにするのは危険で、金融機関には実現可能なビジネスプランに関わってほしい。リレバン、事業性評価といろいろ言われてきたが、これこそが目利き力と思う。

- まずは創業したい人向けの教育を今以上にやるべき。先日経産省でとりまとめた「スタートアップの成長に向けたファイナンスに関するガイダンス」もいいし、経営者としての心構えや直接金融と間接金融がどういうものか、といった教育も重要。JST や中小機構、NEDO などステージ毎に支援機関は存在するので、資金について、本来はリスクマネーたる Equity でやるべき。
- P. 11 はショック。起業関心層でこれだけ失敗に対する危惧が高いと言うことは、経営者全体ではもっと高いのではないか。創業は計画通りにいくことが少ないと思うが、そのリスク幅を想定することが重要で、直接金融はそれを示す。そこにダメージを和らげる施策を。
- 創業時は企業の成長パターンを理解する必要があり、創業後の企業は、短期的な急成長の後、それを維持するか転落するというのが多くのパターンで。やはり初期の資金調達 は Equity が適切ではないかと思う。
- P. 12 にもあるように、創業期には自己資金のみで賄って借金しない人が多いが、本当は、自己資金は残しておいて、いかに成功確率を高めるかが重要。公庫の創業融資は非常にいいが伴走はできず、公庫と信金・信組の協調に期待したい。
- P. 36 の論点について、創業といっても地域の飲食店から上場を目指す企業など、実態は様々であり、内容に応じた議論が必要。また、P. 11 の失敗に対する危惧だが、結局は事業の失敗を危惧しているということではないか。これをそもそも抑制する施策こそ必要。
- 生業のような創業からベンチャー創業といろいろあるが、どれであっても、相談を受けていて、今創業して大丈夫かとストップをかける局面がある。どこかに相談しているスタートアップはいいが、誰も知らないうちに店ができていた、というのは非常に危険。やはり、創業段階から事業性にいかにコミットしているかが重要。各機関がプッシュ型でみてほしい。

<経営者保証について>

- 経保を外してくのは賛成だが、経営規律は重要。金融機関に経保徴求の理由を聞くと、一番に挙げられているのは規律付け。その具体的な施策が重要になってくるが、方向性としては、① 普段のモニタリングか、②何か起きた際のペナルティ。会社法 429 条は取締役の損害賠償を規定しており②のイメージだが、(評判のよくない) コベンанツと言う際に、私がイメージしているのもそれで、重大な違反があった際のペナルティという形。モニタリングコストは条件次第になるが、毎年の財務諸表の提出及びそれに重大な違反がないこと、のように普通の経営をしていれば満たすくらいにして、有事の際に、事後的にちゃんとやっていたかをチェックすることにすればそこまでコストはかからないのではないかな。
- 経保は詐欺的な行為を防ぐ目的以外は不要ではないかと思う。
- 過度な保証はよくないが、モラルハザード防止の観点から、何でも外すのもよくない。また、ガイドラインのような一定の要件でもなく、経保 CO のような伴走支援者が事後的にモニタリングし、指導していく中で経保のない追加融資をしていくのが理想。
- ガイドラインの周知に際してメッセージを重視することは同意だが、法個分離や経営者の誠実な対応、そのセルフチェックとして3要件というように、もっと大きな目標を示して、その結果外れるということが重要。今後、DX が進めばデータガバナンスも求められるだろうが、それも含めたガバナンスとセットで議論は進めていくべき。
- 経保 GL の認知度が低いのは忸怩たる思い。広報は賛成だが、具体的にどう努力したらいいかわかるような中身にする事で、中小団体や金融機関は周知しやすくなるのではないかな。また、

経保解除の具体的な数値を説明してもらえると効果的。公庫の現状の運用を継続したうえで、是非他の金融機関も見倣ってほしい。

- GL の認知度だが、施策がいろいろあるので、事業者よりも専門家がしっかり理解していてそのアドバイスを受けられる形が重要と思う。
- GL の認知経路として、例えば商工会の青年部なんかもあるだろうが、借金は現在の経営者がしているのに、青年部に来るのは後継者なので、分かっていないことが多い。これから事業を背負う人に3要件充足のために今から準備しておくことは何なのかを把握し、それに組み込むことが、純粋な経営の観点からも重要。
- 当方の青年部にヒアリングしたところ、経保がついているのは3つのパターンがあった。一つ目が GL をそもそも知らないということで、ここはまさに認知度向上が重要。中企庁とも連携して、官民挙げての広報に取り組みたい。二つ目が自分は満たしていると思っているが、申請したら断られたというケース。中には監査法人の監査が必要と言われたケースも。これは具体的な基準を示していただくということかと思う。最後が、金融機関に要請したら解除できたというケースで、これも GL を周知していくということ。
- 個人的な話で恐縮だが、私自身は2014年に創業し、2019年に金融機関からの借入350万円で社用車を購入した。金融機関には月次で試算表を出し、借入の3倍の手元現預金を保有しているが、経保がついている。この状態で外せるか試してみて、また報告したい。なお、先方からの提案は今まで一度もなかった。

<経営者保証コーディネーター（経保C0）について>

- 経保C0の対象拡大は反対ではないが、今は事業引継ぎ支援センターにおり、今はM&Aで忙しい。そのため、活性化協議会へ移すことも含めた、各機関の連携が必要であり、増員だけではなく、経営デザインシート等を利用した質の担保が必要。
- 経保C0の拡大自体は賛成だが、対象範囲が広がる中、リソース的に十分回るのか。人数を増やしたうえで、広く利用していただくという形がいいのではないかな。

<事業承継特別保証について>

- 足元の財務要件より、後継者の将来目標が大事であり、経営革新に向けた取組が重要なので、財務要件を緩和するという方向性は賛成。
- EBITDA 有利子負債倍率を10倍から15倍に緩めるとどれくらい救えるのか。例えば、ベンチャー型の承継では事業承継・引継ぎ補助金で経営革新計画を求めるものがあつたが、足元の要件というよりは、経営のプロセスなどをみていくべき。
- 数値要件には議論があるかもしれないが、いい制度なので要件緩和には賛成。
- 承継特別保証の運用緩和は、PRする側としてはインセンティブになるのでありがたい。
- 結論ありきの印象がある。なぜ承継時を特別扱いするのか。円滑な事業承継のため、親族内から親族外も認め、イコールフットイングにする施策をやってきたと思う。対象は狭いが逆にチャレンジもできる親族内承継と親族外承継など、全体像の中での議論が必要。

以上