

中小企業政策審議会第3回金融小委員会

令和4年4月19日（火）

経済産業省中小企業庁

午後4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3回「金融小委員会」を開催いたします。

金融課長の神崎でございます。オンラインでの開催に当たりまして、事務的な留意点を2点申し上げます。

1点目、御発言のとき以外は、マイクをミュートの状態にしていただきますようお願い申し上げます。

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いただければ幸いです。改善が見られない場合には、電話にて音声をつなぐ形で進めさせていただきます。

本日は、大槻委員、嶋津委員、東委員が御欠席されているほか、全員に御出席いただいております。定足数である過半数を満たしていることを御報告いたします。

それでは、開会に当たりまして、中小企業庁長官の角野より一言御挨拶申し上げます。

○角野長官 中小企業庁長官の角野でございます。いつも大変お世話になっております。

また、委員、オブザーバーの皆様におかれては、本当に御多忙の中、第3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。

これまでも毎回、闊達な御議論をいただいておりますことに対しまして、深く感謝を申し上げます。

本日の議論のテーマでございますが、今後の間接金融の在り方ということで、コロナ支援策の効果、スタートアップ創業支援、経営者保証と、大変重要な骨太のテーマとなっております。

特にスタートアップ、経営者保証につきましては、先日12日でございますが、第5回「新しい資本主義実現会議」においても、テーマの一つとして取り上げられたホットなトピックでありまして、私自身も強い思い入れを持って取り組んできている分野でございます。経営者のガバナンス、金融機関側の取組、各地域の支援機関による伴走支援は、多様な論点があるかと思いますが、委員の皆様におかれては、闊達な御議論をお願いいたします。

また、今回、先月15日に取りまとめました伴走支援の在り方検討会の報告書、その概要も配付させていただいております。こちらでは、伴走支援者が、課題設定の段階から経営者、従業員との対話を通じて、納得、腹落ちに導き、その潜在力を引き出していく。それによって、事業者が自ら経営上の様々な障壁を乗り越えていくことを可能にする、経営力再構築伴走支援モデルを打ち出しております。こちらも御議論をされる上での参考にしていただければ、大変幸いに存じます。

それでは、本日も熱い議論を期待いたしまして、御挨拶とさせていただきます。

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、本日使用する資料を確認いたします。

委員の皆様、オブザーバーの皆様には、事前に電子媒体をお届けしております。インタ

一ネット中継を御覧の皆様は、中小企業庁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ファイルを御覧ください。

資料一覧でございますが、議事次第に続いて、資料1が委員名簿。資料2が、事務局より御説明する資料。資料3が、本日御欠席の大槻委員による意見書になります。また、参考資料として、先ほど角野が申し上げました、伴走支援の在り方検討会報告書の概要と本文を配付しております。本委員会の議題の一つでもあります伴走支援の議論の参考になるかと存じますので、御活用いただければと存じます。

資料が確認できない委員の方々がいらっしゃいましたら、事務局まで御連絡いただければと思います。

それでは、今後の議事については、家森委員長、よろしくごお願い申し上げます。

○家森委員長 神戸大学の家森です。お世話になります。

それでは、早速ですが、議論に移りたいと思います。最初に、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 資料2になります。

本日は、コロナ禍における財務状況、スタートアップ創出・創業促進、経営者保証に依存しない融資慣行の確立の3点について、御議論いただきたく存じます。

2ページ目です。6ページまでの資料が、CRD協会さんのデータベースによる分析になります。左側のグラフが売上高増加率の推移ですが、全業種の中央値で見ると、増加率の水準は戻りつつあります。他方で、宿泊業、飲食業については、上位25%の層でもマイナスとなっております。

3ページです。左側は、営業利益増減率の分布。右側は、最終利益増減率の分布となっております。営業利益と比較すると、多くの業種で最終利益の落ち込みは抑えられており、各種支援策が一定の効果を上げていることが推察されます。

4ページです。左側の借入依存度を見ると、もともと借入れが少なかった25%タイル値が大きく伸びています。他方で、右側の総資産現預金比率が高まっており、コロナ融資は幅広い層に行き届いたと推察しております。

5ページです。借入金から現預金を控除したネット有利子負債の増減率は、おおむね2018年度比プラスマイナス50%の範囲内に収まっております。

6ページです。左側のEBITDA有利子負債倍率の増分の分布を見ますと、分布の山は、2018年度比プラスマイナス5以内に収まっていますが、右側のグラフのとおり、EBITDAがマイナスの企業の割合が増加していることに留意が必要です。

7ページです。帝国データバンクのアンケートによると、コロナ関連融資を借りている事業者のうち、条件どおり返済しているとの回答が約5割となっております。

8ページです。2021年3月までに、日本公庫（国民事業）のコロナ融資を利用した事業者について、2021年12月末の状況を調べると、5割超が条件どおり返済。10%強が条件変更、追加融資となっております。

9 ページです。帝国データバンクのアンケートによると、融資条件どおり、全額返済できると回答した事業者が 8 割。返済に不安があるとの回答が 1 割弱になっております。

11 ページからスタートアップ関係です。起業家に対するアンケート結果によると、起業が少ないと考える原因として、失敗に対する危惧との回答が 4 割になっています。

12 ページです。まだ起業していない理由として、失敗したときのリスクが大きいからと回答した起業関心層のうち、リスクとして借金や個人保証を抱えることと回答した事業者が 8 割となっています。

13 ページです。家森委員長の研究成果を利用させていただきました。創業時に、民間金融機関から借りた事業者のうち、信用保証協会による保証を付与した者が 6 割。経営者保証による個人保証を付与した者が 5 割となっています。

14 ページです。民間金融機関から資金を調達しているベンチャー企業は 5 割となっています。

15 ページです。創業時の資金調達支援として、日本公庫の国民事業の新創業融資制度と信用保証協会の創業関連保証制度を整理しました。

新創業融資については、創業後 2 年以内が対象で、原則、経営者保証を不要とし、経営者保証の提供を事業者が希望される場合には、金利を 0.1% 引き下げています。他方、右側の創業関連保証については、創業後 5 年以内が対象で、基本的に経営者保証を徴求しています。

16 ページです。冒頭に角野から紹介いたしましたが、先週火曜日に開催された新しい資本主義実現会議の論点でございます。

色をつけておりますが、起業に関心がある層が考える失敗時のリスクとして、個人保証が挙げられている。創業時に信用保証を受けている場合には、経営者による個人保証を不要とするといったよう、個人保証の在り方について見直す必要があるのではないかの論点提起をいただいております。この提起を踏まえ、創業関連保証における経営者保証の在り方について、検討を進めていきたいと思っております。その際、創業関連保証を受けている間に、中小企業がガバナンスを一定程度向上できるような工夫も考えたいと考えております。

18 ページです。経営者保証ガイドラインの認知度ですが、足元では 6 割程度の水準にとどまっております。

19 ページです。ガイドラインを認知している事業者のうち、ガイドラインの 3 要件（法人と個人の分離、財務基盤の確立、経営の透明性の確保）を知らない事業者が 5 割となっています。

20 ページです。ガイドラインの認知経路は「金融機関からの説明」が最多で 4 割となっていますが、一方で「政府による広報」「商工会・商工会議所からの説明」は低水準にとどまっております。

他方で、右側でございますが、金融機関からガイドラインの説明を受けていない回答も

7割近くございます。

22ページです。経営者保証提供者、非提供者にガイドラインの3要件を充足していると思うか、調査いたしました。回答者の主観ではありますが、例えば経営者保証提供者のうち43%は、3要件を全て満たしているという回答になっております。

23ページです。下の表が、信用保証制度における経営者保証を不要とする取扱いの基準です。

まず「金融機関連携型」については、申込金融機関において経営者保証を不要とし、かつ、保全のないプロパー融資の残高があること。金融機関が法人と経営者個人の資産・経理が明確に区分されていること等を確認していることといった条件を満たせば、債務超過ではない、減価償却前経常利益が連続して赤字ではないという財務要件を満たすことで、経営者保証が不要とされます。

また「財務型」については、法人・個人の分離等の要件を満たさずとも、ここに記載しております自己資本比率等の要件を満たせば、経営者保証が不要とされます。

中企庁が帝国データバンクに委託して実施した調査において、経営者保証を提供していると回答した事業者の財務データを確認したところ、金融機関連携型の財務要件を満たす事業者が48.3%。財務型の財務要件を満たす事業者が26.8%という結果になっております。この層が経営者保証を解除できる可能性がある予備軍と言えると思います。

24ページです。ガイドラインの3要件を理解していても、その充足に向けた具体策が分からないと回答した事業者が5割存在します。

25ページです。このような事業者に対して、税理士等の認定支援機関の支援を受けて、経営者保証の解除に向けた計画の策定・実行に取り組む際の費用を支援する制度を4月1日より開始しております。解除に向けた金融機関交渉も支援対象としております。

26ページです。ガイドラインの充足状況の確認、助言を行います経営者保証コーディネーターを全国の事業引継ぎ支援センターに配置しておりますが、支援対象は事業承継時に限定されています。8割のコーディネーターから、平時や廃業時の支援も必要との声が届いております。

28ページです。日本公庫の国民事業の経営者保証免除特例制度です。下記の表の要件を満たせば、金利0.2%を上乗せすることで、経営者保証を免除する制度を用意しています。

29ページです。小林先生から御指摘いただきましたコベンナツの活用について整理しました。左側のグラフですが、経営者保証解除に向け、受け入れてもよい取組として、コベンナツを挙げる事業者が2割存在します。他方で、右側ですが、金融機関からコベンナツ設定の対応をするだけの体制を整えることが困難、モニタリングのコスト負担が大きいという声をいただいております。

31ページです。2020年4月から、既存のプロパー融資の信用保証への借換えを例外的に認める事業承継特別保証制度を開始しています。保証料も最大で0.2%まで引き下げる仕組みになっています。

32ページです。しかしながら、利用は伸び悩んでおります。この背景として、コロナ融資のほうが有利であるという側面に加え、この保証制度の要件の一つであるEBITDA有利子負債倍率10倍以内という要件が厳しいとの指摘もいただいております。

33ページです。ローカルベンチマークにおけるEBITDA有利子負債倍率について、5段階評価で評点3となる水準、ある意味一般的な中小企業の水準を業種別に見ますと、10倍を超える業種が多数存在します。

34ページです。以上を踏まえ、事業承継の課題の一つである経営者保証の解除を促進するため、EBITDA有利子負債倍率の要件を10倍以内から15倍以内に緩和してはどうかと考えております。

36ページから、御議論いただきたい論点を整理しました。

1 ポツ①として、コロナ禍における支援策の効果について、どう評価できるか。また、さらなる効果検証に向けての課題は何かと整理しております。

2 ポツ①として、新しい資本主義実現会議の議論も踏まえ、日本公庫に加え、信用保証においても、創業時の個人保証なしの融資を推進していくことが必要ではないか。また、この動きを創業時の融資全体に広げていくべきではないかと整理しております。

37ページです。3ポツのうち、認知度の向上として、古川委員の御指摘も踏まえ、経営者保証を外すことができるかもしれないというメッセージを強調した広報を展開すべきではないか。また、金融機関、中小企業団体による経営者保証ガイドラインの説明も促すことが必要ではないかと整理しております。

また「経営者保証解除の促進」の①として、中小企業による金融機関への相談、金融機関から中小企業への提案双方を促すことは必要ではないか。例えば日本公庫については、説明の仕方の工夫などを行った上で、経営者保証免除特例制度の活用を促すため、融資の相談があった場合には、必ずその基準を満たすかどうか事業者に伝える現行の運用を継続すべきではないか。また、信用保証制度における経営者保証を不要とする取扱いの基準について、中小企業、金融機関の双方に対して、説明の仕方を工夫した上で、改めて周知すべきではないかと整理しております。

38ページです。②として、中小企業に対して、支援制度も活用し、経営者保証ガイドラインの3要件充足に向けた取組を促すべきではないか、この取組を促すためにも、3要件をより具体的に示すべきではないか。例えば日本公庫については、保証協会に倣って、経営者保証を徴求しない具体的基準を率先して示すべきではないかと整理しております。

③として、経営者保証コーディネーターの支援対象について、事業承継時以外も含めた支援を行うことができるようにすべきではないか、また、中小企業もコーディネーターを活用して、ガイドラインの充足に向け、積極的に取り組むべきではないかと整理しております。

最後に「事業承継特別保証の活用促進」として、EBITDA有利子負債倍率を10倍から15倍に緩和する案はどうかと整理しております。

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、委員の皆様より御発言いただきますが、その前に、本日御欠席の大槻委員よりいただいた意見書について、事務局より御紹介をお願いいたします。

○神崎金融課長 資料3でございます。

大槻委員より、意見書をいただいております。

1 ポツのコロナ禍における財務状況から見る支援策の効果につきましては、書いておりますが、資源価格高騰等から、次の支援融資も早晚実施されるかもしれませんが、構造問題を抱えた企業について、転廃業も考慮した伴走支援に一層軸足を置くべきと考えます。

効果検証については、支援実施後の企業の経営動向に関するデータを一層精緻化し、今後の政策決定に役立てていただきたいと思います。

「2. スタートアップ創出・創業促進」については、創業時の個人保証なしの融資推進には大いに賛同します。ただし、個人保証の猶予期間をどうするのか、その後、フェーズイン期間を設けるのか等、その設計は工夫する必要があると考えます。あわせて、事業成長担保融資や個人等からのファイナンスを円滑化する施策についても、早急な検討が必要と考えます。

「3. 経営者保証に依存しない融資慣行の確立」でございますが、銀行が経営者保証を徴収する意味としては、主に心理的牽制、情報の非対称性の排除、担保の補完という3点があると思われませんが、これらは保証がなくても、銀行の本来の業務として補強していくべきものでしょう。制度改革や先端技術の活用で高められる点も多く、経営者保証に頼らない融資の推進に向け、金融機関のさらなる協力が必須と思われま

す。続きまして、これは経営者保証ガイドラインかと存じますが、金融機関保証ガイドラインの説明強化は重要だと思います。同時に、中小規模事業者支援で極めて重要な役割を担う日本公庫が、率先して具体的基準を選定すべきという点も同意します。

事業承継特別保証制度について、利用実績の低迷から、EBITDA有利子負債比率等の要件の緩和に同意します。ただし、32ページのアンケートはn数も少なく、経営者保証コーディネーターは51人ということで、n数が51になっております。33ページは、業種別のばらつきも大きいように見えるため、どこまで緩和が適切なのか、もう少しデータを分析する必要もあるのではと思います。

大槻先生からいただいている意見書は、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。

ただいまの大槻先生の御意見も参考にしながら、委員の皆さん方に御発言いただければと思っております。

それでは、事務局説明について、委員の皆様から御意見や御質問をいただければと思います。

今回は、委員の方の御発言が一巡した後に、オブザーバーの方から御発言の希望があれ

ば、伺いたいと思っております。金融機関団体のオブザーバーの皆様におかれましては、御希望がありましたら、ぜひ御発言をお願いいたします。御発言の希望のあるオブザーバーの方は、Webexの手挙げ機能を使われるのではなく、コメント欄に発言希望の旨、御記入をお願いします。前回、私は手挙げを見落とししました。ぜひこちらに御記入をお願いいたします。委員に続きまして、私からオブザーバーの方を順に指名いたしますので、その際、指名の後に御発言をお願いいたします。

それでは、まず、委員の先生方から御発言をいただきます。

まず、河原先生、お願いいたします。

○河原委員 発言の機会をいただき、ありがとうございます。

公認会計士、税理士の河原万千子です。

まず「1. コロナ禍における財務状況からみる支援策の効果について」ですが、未曾有の危機の中、前例のない支援を速やかに行ったことは、不安の中で多くの事業者にも、まさに事業を守る政策として評価できると思います。

コロナ禍の影響があまりない事業者の方は、おおむね借入金に手をつけずに、約定どおり返済するとの声を現場でも聞いております。

9ページにもございましたとおり、今後、必要とされているのは、返済が困難な1割弱の事業者に対して、今までみたいに相談に来るのを待つのではなくて、金融機関が各地域の保証協会や中小企業活性化協議会と協力して、専門家と総力で早めの再生支援を始めること、傷を深めない早期支援が求められるのではないかと思います。

「2. スタートアップ創出・創業促進」についてですが、私は、創業時、2～3年程度に限定して、個人保証なしの融資を推進することは大賛成です。

スタートアップの第一歩は、将来構想でわくわくする夢から始まるはずなのに、金融機関は寄り添う存在であっていただきたいのに、なぜ何もない創業者へ個人保証を求めるのか。創業促進したいのであれば、このような制度をいつまで続けるのかと思います。

個人保証は、規律づけと主張されるかもしれませんが、そうであれば、規律を学べる仕組みをつくってはどうか。創業したい方々へ経営者としての心構え、会社法などの規則や倫理観、さらに情報リテラシーの向上に向けた研修を受講する機会を設けること。そのほうが効果が期待できると思います。

ただし、このようなことを民間の金融機関に負担を求めることは、私は現実的ではないと思います。ここは政府系金融機関が全面的に支援いただきたいと思います。

創業を後押しするのは、資金ではありません。

先ほど長官からのお話しにもありましたが、伴走支援型で、金融機関、支援者が一丸となって経営者と寄り添って、夢のある一歩を踏み出す機会の提供を進めるべきだと思います。

そのためにも、例えば内閣府から公表されています「経営デザインシート」をアレンジしたスタートアップ版を募集したイベントのようなものを中企庁で定期的に開催して、優

良事例に補助金の給付や出資金を募る公的な公開市場などを構築してはどうかと思います。

3番目に、経営者保証ガイドラインについてです。3要件を外すために、メッセージに関しては反対ではないのですが、3要件を外すだけではなくて、もっと大きな目標として、結果として3要件が外れることのほうが経営者は注目するのではないのでしょうか。

経営者保証に関しては、以前、会計士協会で法人と個人の明確な分離に関する研究報告をまとめた際に、中小企業の経営者は、今まで認められたことで急に襟を正せと言われても、なかなか難しく、簡単なことではないと思いました。

この点は、金融機関と経営者が共有できることが大切で、経営者がお金を借りていることへの誠実な対応を促すためにも、そのような姿勢を示すガイドラインを示し、チェックリスト等も整えて、経営者自身がセルフチェックして宣誓する。そういうことをすることで、一定の効果が期待できるのではないのでしょうか。

さらに、近い将来、DXが進み、やがて中小企業であっても、責任のある活動のためには、データガバナンスが求められるときも来ると思います。経営者保証を外す大キャンペーンは、中小企業のガバナンス等の構築に向けた取組とセットで進めてほしいと思います。

それから、経営者保証コーディネーターの支援対象の拡大については、私は反対ではありませんが、人材が心配です。増員する以前に、現状のコーディネーターについて、公平な運営のためにも、質の確保の手当てもお願いしたいと思います。

将来計画に向けた資金支援をする場合、最近、ロカベンもかなり活用されているようですが、ここにも「経営デザインシート」を活用して、適宜公平にモニタリングする仕組みを構築して、増員だけではなく、審査機能にAIが活用できる取組の準備の検討もそろそろ始めていただきたいと思います。

最後に、事業承継特別保証の活用促進、事業承継に関しましては、極めて大切な政策課題だと思います。ご説明いただいた資料から、要件緩和に関しては、異論はございません。そもそもコロナ禍現経営者の過去データによる指標は、10倍がよくて15倍が駄目ということであっては、優秀な後継者の芽を潰してしまうことにもなりかねません。

事業承継支援で大切なのは、後継者の将来目標に向けた経営を支援することであり、事業承継特別保証の要件緩和に甘んじるのではなく、金融機関には経営革新に向けた取組を支援いただきたいし、経営者保証を外れた後継者の計画策定支援に注力いただきたいと思います。

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、北村先生、お願いいたします。

○北村委員 北村でございます。

論点1と論点2について、意見を述べさせていただきます。

まず、論点1なのですが、結論からいくと、効果はあったと考えております。

その中で、意見を言わせてもらいますが、2ページにあります売上高は、経営者が決め

るものではなくて、お客様が決めるものだと思います。商品やサービスを買うとお客様が決めていただくので、議論のめどが立つのだと思います。

その中で、2ページでは、上の全業種が中央値でマイナスであるというのは、結構重たい事実なのかなと思っています。

一方で、利益は経営者が決められるものだと思います。

その中で、3ページは、最終利益は落ち込んでいなくて、かつ300%以上のところが10%を超えているということかなと思います。

さらに、4ページでは、手元の現預金が伸びているところがあって、かつ、有利子負債はあまり増加していないということですね。売上げはマイナスなのだけれども、利益や現金は積み上がっている、残っている状態ということかと思っています。

コロナ禍の中で言えているのは、売上げは減ったけれども、同時に費用も大分抑えることができた企業も多かったのではないかと思います。そこに政府与信という資金供給があったので、利益ができる状態。そういった意味で、事業継続という意味では、支援は十分に効果があったと考えております。

その中で、売上げが全体として上がらないといったところに注目すべきであって、コロナによって失われた売上げを稼ぐ力の復活みたいなところが大事なのではないかと思います。

費用を抑えることができ、短期的に利益が出たということなのですが、これを定例のコンセンサスみたいな形で一般化してはいけないと考えております。コストを切り詰めていけば、企業が残っていくのだみたいな考え方は危険かなと思っています。

ぎりぎりコロナショックを免れるができたと言えるのですが、どこかでモードを変えて、成長にシフトしていくように、経営者のマインドを変えていただく必要があるのかなと思っています。

そういった意味では、論点1に関しては、今後、投資にどれだけ資金が振り向けられるのかというところを財務状況から見ていくところにぜひ注目していきたいと考えております。

論点2ですが、11ページの「失敗に対する危惧」が38%は、起業家に対して行われたアンケートだと思いますが、結果は結構ショックなものだかなと思っています。チャレンジをしようと考えている人たちがここに物すごく手を挙げているのはショックだかなと思っています。これらは、もし中小企業経営者全般だったとしたら、もっと多いのではないかなと思ったという意味でも、かなりショックでした。

そういった意味で、考え方の部分ですが、新規事業ですから、計画どおり着々といくことはあまりないのではないかなと思います。やったこともないことにチャレンジするのが新規事業だと思います。

そういった意味では、リスクの幅みたいなものを想定して実施するのが、新規事業、ベンチャーなのではないかなと思います。

今日の論点ではないかもしれませんが、直接金融はリスクの幅を示すものではないかと考えていますし、その幅のダメージを和らげるような施策設計みたいなものが同時に必要ではないかと考えております。

論点1のほうで、コロナに対する効果と言いますが、ソフトランディングについてはあったと思う一方で、なかなか競争に資金が向かない、成長に向かないというか、企業経営者全般が、利益が出ているからいいではないかみたいなコンセンサスを持ってしまうことはとても怖いと感じましたので、そういった部分のマインドを変えられるような施策設計、リスクの幅を示すようなものが同時にあるといいかなと思いました。

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、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。

1つ目のコロナ禍における財務状況からみる支援策の効果なのですが、十分な支援がなされている資金繰りについては、十分な効果が得られたということで、高く評価しております。

ただ、統計を見ると、そもそもコロナ前からEBITDAのマイナスが3割程度ある。コロナ前から苦しい企業もある。

それから、先ほど河原先生からもお話がありましたが、返済に不安がある企業が1割弱。これはアンケートですから、実際はもっと多いのかもしれないのです。だから、今後、EBITDA、営業利益が上らない企業だったり、返済が不安だったりする企業に対して、持続的成長をさせるための支援策が必要だということで、これが今後の方向性かなと理解しております。

次に、スタートアップ創出ですが、スタートアップ企業は、日本の経済の活性化にとっても非常に重要だという政策判断があるわけで、それは正しいと思っているのですが、そうすると、失敗のリスクに対するある程度ケアが必要になるので、経営者保証、個人保証がない形での融資をもっと充実させていくべきだと思っています。御指摘があったように、公庫だけではなく、信用保証協会の融資についても、個人保証、経営者保証については抑制する融資も重要ではないかと考えています。

3番目に「経営者保証に依存しない融資慣行の確立」なのですが、認知度がなかなか向上しない、かなり前からやっているのですが、何で向上しないのかは、じくじたる思いはありますが、特に広報の内容、存在だけではなくて、どのように努力すれば経営者保証が解除できるのか、経営者保証を取られないのかという観点からの周知、説明が必要だという問題提起がありました。まさしくおっしゃるとおりだと思います。そのような観点からの周知、説明が不足していると。

周知する主体は、もちろん、中小企業団体もあるのですが、多くは金融機関が説明することになると思うのです。そうすると、金融機関から見た場合、経営者保証を取らない方

策はこういうものがあるのですという説明はなかなかしにくいのではないかと推測していますが、そういうのをしっかりとやっていただくことが重要という気はしております。

そして、そのときに、具体的な数字、基準をもって、経営者保証が外せるのですということ、3要件について説明していただくと、中小企業の経営者もそっちの方向に向けた努力もするでしょうから、より効果的になるのではないかと思います。

そういうことで、公庫の経営者保証免除特例制度の活用は、非常にいい取組だと思っておりますので、これを継続していただきたい。あるいは、ほかの金融機関にもこれを見習っていただきたいと思っているところでございます。

それから「経営者保証解除の促進」ですが、先ほど申し上げましたが、具体的にどのようにすれば、3要件が満たされるのかを示したほうがいいと思うので、要件を示していただくことも賛成でございます。

加えて、経営者保証コーディネーターは事業承継時に活躍していただいておりますが、事業承継時に限らず、ほかの分野でもコーディネーターに活躍していただく活動をしていただくのも重要だと思います。

ただ、河原先生から先ほど御指摘があったと思うのですが、私も経営者保証コーディネーターのリソースは大丈夫かなど。つまり、事業承継に限らないことになると、相当範囲が広がって、事例が多くなるのではないかという気もして、これが十分に回るのかどうか、心配しております。

それから、事業承継特別保証の活用についてですが、これはいい制度だと思いますので、より活用していただきたいということで、要件を緩和する、EBITDAの有利子負債倍率を緩和する方向性には賛成です。これは15倍がいいのか、そうではないのかがいいのかは、いろいろな判断があり得ると思いますが、緩和する方向には賛成だと思っています。

そういう意味で、経営者保証に依存しない形の方角での施策は賛成なのですが、もう一方で、問題意識としては、中小企業のガバナンスの確立とか経営規律をしっかりとやっていただくことも必要だと思っていて、どういう方策があるのかも併せて検討しなくてはならない問題だなと思っています。

経営者保証を取る動機を金融機関にアンケートで聞いたところ、前のデータだったのですが、一番多かったのが、中小企業の経営の規律づけという結果だったと思います。経営者保証を抜かした場合は、中小企業の規律づけはどうするのだというのが問題になろうと思います。

もともと、経営者保証があったからといって、本当に経営者保証の経営の規律づけになっているのかどうかは分かりませんが、いずれにしても、規律づけは重要なので、その施策を検討する必要があると思います。

大きく分けると2つの方向があると思っていて、ふだんの経営についてモニタリングする、あるいは何らかのそのような規律づけの方向と、もう一つは、後から振り返って、何か起きたときに、規律、経営ケースがおかしかったのだということで、後でペナルティー

を科すやり方がある。

今ある制度としては、取締役の責任、会社法ですが、第三者責任という制度もあって、金融機関の貸付金を弁済できなければ、会社法の429条によって一定の要件のもとで損害賠償責任を取締役が負う可能性がある。そういうことで、後のペナルティーという制度はある。

経営者保証について、私が前回も言った条件付きの経営者保証、つまり一定の重要な規律事項を求めて、これを満たしていれば、経営者保証は問わないけれども、それに違反していた場合には経営者保証を取るというやり方は、後者のやり方、つまり、結果的に破綻したときに、貸付債権が回収できずに、保証債権が顕在化する局面になったときに、重大な経営規律に違反していたところにペナルティーを科す。そういうことで、経営規律を守るインセンティブを与えるという制度だと私は理解しています。

経営者保証について、先ほど金融機関のアンケートの資料がありましたが、体制固めとかモニタリングが大変なのだという金融機関からの御回答でしたが、それはコベナンツというか、条件をどのように設定するのか、極めて重要な事項に限るというやり方もあるように思います。

例えば財務諸表の提出義務や、その内容の重要な部分で誤りがあるといったことに限定するとか、そういったことにすれば、体制固めはそんなに難しくはないと思うし、モニタリングも、平時においてする必要は特段なくて、もし何かの有事になったとき、保証債権が顕在化するような事態になったときに、そういうことがあったかどうかを後から振り返ってチェックすることにすれば、平時のモニタリングコストはかからないのではないかと考えています。違う言い方からすると、会社法上の第三者責任を少し拡大する機能を果たすのではないかと考えています。

ただ、これはあまり評判がよくないようですが、くどいと思いますが、申し上げました。

ちなみに、事業承継時の経営者保証ガイドラインでは、この条件付きの保証の有用性を意識して、ガイドラインに書き込んでいる経緯がございました。

以上です。

○家森委員長 小林先生、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 ありがとうございます。

議論すべき点はたくさんありますが、私は、主に1と2と最後の点に関してお話ししたいと思います。

1の支援策の効果についてなのですが、そもそも支援策の政策目的をどこに置くかで評価の視点は変わるとは思います。仮に企業の倒産を抑制することが目的であれば、言うまでもなく高い評価ができるのではないかと考えています。大きなショックとはいえ、一定期間に限られたものであるとすると、短期的な資金繰りを金融支援で支えることで、経営資源の散逸を防ぐような非効率的な退出を防ぐことには、ある一定程度の意義が認められるべ

きと思います。

ここで、今後のさらなる効果検証を念頭に置きますと、より標準的な評価を行うとすると、以下の3点が重要と思われます。

1点目として、コロナ前のパフォーマンスの高低と、支援を受けたか否かの関係です。

2点目に、コロナ中のパフォーマンスの高低と、支援を受けたか否かの関係。

3点目で、現状でのパフォーマンスの高低と、支援を受けたか否かの関係。これら3つの視点が重要になると思います。

期待されるケースですと、1点目で、事前にそれほど悪くない企業が、2点目のコロナ禍のスペシフィックな影響で業績の一時的な悪化を経験した結果、3で回復して、返済も進んでいるのが期待されるケースかなと思います。

逆に、最悪と言えるのは1で、もともとマイナス成長であるところで、2の点で、コロナ禍でも特に下振れの要素があったわけでもなくて、継続してマイナス成長で、結果として、現状でもマイナス成長が継続しているケースだと思います。これら3つの点に気を付けて評価すべきと考えました。

個人的に気になるのは第3のポイントで、退出に関する不自然なゆがみがコロナ前よりも強くなると、マクロ経済全体のパフォーマンスに対してはマイナスの影響が生じますので、その点は注意すべきかと思います。

さらに、政策的な視点から見ると、大きな話ですが、本当に民間金融機関だけではできなかったのかどうかという視点が必要になるかと思いました。

2点目のスタートアップの創出・創業支援につきまして、2点目の①ですが、詐欺的な行為を防ぐ必要があるという特殊な状況がないのであれば、個人保証を取る意味はないように思います。債権の保全として、どのような手段を用いるかという点をきちんと考えればよいことですので、融資に関しては、個人保証は取らないのがベースラインであるべきだと思います。

この点に関連して、そもそも企業成長がどのようなパターンで生じているのかを実証的に理解しておくことは重要で、何となくじわじわと成長していくのが一般的であるという理解がありそうですが、多くの研究ですと、短期間における高い成長があった後に、おおむねその規模を維持するか、あるいは転落するかといったことが相対的に多いとされています。そうすると、初期段階のファイナンスはデットではなくて、エクイティで行われるべきと考えます。

3点目は、先ほど申し上げましたが、そもそも経営者保証を取らなくてはいけないのは、詐欺行為のおそれが高いときのみと考えます。ですから、いずれも賛成です。

最後の点ですが、事業承継特別保証の活用促進なのですが、何となく結論が先にある気もいたしますが、そもそも事業承継を特別扱いするのはどうしてかなと思いました。

御説明にもありましたが、事業承継関連の政策支援があまり利用されていないという認識を持っていますが、この点の確認が最初のような気がいたします。

そもそも円滑な親族内承継を支援してきたところから、親族外へも支援を拡大してイコールフットイングを目指してきたと思うのですが、その視点はどうなっているのかと思いました。

親族内という狭い範囲で後継者を探索するのは最適でない可能性がある一方で、親族のほうでチャレンジできるとか、いろいろな先行研究があるかと思います。そうした点を確認する必要があるかなと、少し違った視点から思いました。

私からは以上です。

○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、長谷川先生、お願いいたします。

○長谷川委員 長谷川です。よろしくお願いします。

私は、主に論点2を中心にお話ししたいと思います。

最初は、創業に関してでございます。

私は、この専門でございますが、まず、基本は、創業したい人への教育を今以上にしっかりとすべきではないかと思います。

先日、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ドブックを経済産業省からも作成、提出されて、私もちょっとお手伝いしたのです。こういったものでもいいのですが、とにかく創業したいと思うときに、どういう心構えで、どういう基本感で、また間接金融、直接金融がどういうものかをしっかりと学ぶ必要があるのではないかと考えております。

プレシードステージであれば、JSTも、中小機構もいろいろな制度を持っていますし、シード、アーリーは、NEDOにいろいろな制度があります。エクспанションステージになると、J-Startupも含めていろいろな制度もあります。、創業はリスクを伴うので、リスクマネー、いわゆる直接金融でやるべきだというのは、これまでの委員会でも述べてきたところであります。

間接金融についても、過度な保証はよろしくないと思いますが、さりとて、何でもかんでも保証を外してモラルハザードになってはいけないと私は思っております。

むしろ、入り口のところで保証をなくすというよりも、ほかの先生からもありましたように、3要件など、一定の条件をちゃんと満たしたところや、コーディネーターの伴走支援も含めて、会社をつくった後にしっかりとモニタリング・指導がなされているところについては、保証を外した追加融資をするような仕組みもあっていいと思います。

少なくとも間接金融は、直接金融と違うわけですから、ある一定の歯止めが必要なわけだけども、経営をやりながら、専門家の方が伴走しながら、あるいはコーディネーターがサポートしながら支援をしていくのが重要なのではないかと私は思っております。

2つ目の事業承継についてでございますが、EBITDA有利子負債倍率を10倍から15倍にすることについては、業種別の統計は出ているのですが、15倍にすると、全体的にどのくらいの企業が救えるのかということについても、もう少し分析が必要なのかなと思いますし、

使われていない理由がEBITDA有利子負債だけなのかということも、もう少し見直す必要があるのかなと思っています。

これも先ほどと同じように、一定の条件を満たせば保証を外すということではなくて、いわゆる伴走型というか、プロフェッショナルの方がサポートしながら、ベンチャー型事業承継で何か事業承継しながら改革したい、チャレンジしたいという目標をつくり、その目標の達成度合いを見ながら保証を外していくような形式が必要です。

以前、経営革新法に基づく経営革新計画をつくって、それをモニタリングする制度があったかと思いますが、これを事業承継に特化した制度みたいなものもつくってはどうかと考えております。

いずれにしても、私はある一定の条件を満たせば、一律に保証をなくすのではなくて、経営をしていくプロセスを見ながら変えていくところが必要なのではないかという意見でございます。

以上です。

○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、古川委員、お願いいたします。

○古川委員 古川です。

発言の機会をいただきまして、ありがとうございます。

論点に沿ってコメントをさせていただきたいと思います。

「1. コロナ禍における財務状況からみる支援策の効果について」ということで、事務局に御説明いただくまでもなく、おととしのコロナがスタートして、混乱した状況にあったときの持続化給付金から始まった、この一連の止血効果がもの凄く大きいのは、現場で感ぜず。

実際に、ゼロゼロ融資も始まって、現場で中小・小規模支援でアドバイスをしている立場からいくと、コロナ禍がいつ終わるか分からない状況の中で、コロナ禍前であれば、例えば運転資金はこれだけあるので、適正なキャッシュはこれだけ持っておかなければいけないですねとアドバイスしていましたが、先が見えない中で、とにかく借りられるのだったら、今借りておけというのが今から2年前のアドバイスでした。ですから、そういう意味では、手元資金がある程度確保されているのは、事務局のこのデータは非常に腹落ちがする世界です。

実際に、今日、角野長官、新居次長に御出席いただいているようですが、長官、次長を中心に取りまとめられた伴走支援の在り方検討会の報告書も、私は何度も熟読していますが、事業再構築補助金以外は、今までこの2年間打ってきた施策は、月次支援金、給付金など止血中心でしたので、この事務局の資料は、非常に腹落ちがする世界です。

ただ、ここに来て、直近でいくと、皆様方御承知のとおり、足元の原材料費高騰とか、政府の方針でもあるのですが、最低賃金が上がって人件費が高騰していることで、値上げができるだろうかというお悩みの相談はもの凄く増えています。

そうすると、結果としては、原価管理ができているのか、できていないところがいっぱいあるのですが、その課題であったり、適切な価格設定はどうするかという問題であったり、その価格でも売れるマーケティング戦略はどうするかという問題であったり、最終的には、構造的に難しいのであれば、事業再構築を外部環境の変化の中でどう考えるかといったところが今、重要になってきているので、コロナに由来する課題と、そうでないものを切り分けることは、論点の中ではもの凄く重要だなと実感しているところです。

「2. スタートアップ創出・創業促進」ですが、私は、これについては、基本的に事務局が示されている方向に賛成です。

産業競争力強化法に基づいて、今、多分、全国で1,300ぐらいの市区町村が中小企業庁から認定を受けて、創業支援事業計画という認定を受けた計画の下で、地域で創業支援に取り組んでいるわけなのですが、その中で、各地で特定創業支援事業、いわゆる単発の創業セミナーではなくて、複数回にわたってビジネスプランをきちんと作り上げていくことをやっていくような創業スクールとか創業塾みたいなものが各地で特定創業支援事業として認定されて、実施されているのが現状です。今日現在もそうです。

私自身も、信用金庫さんとか商工団体さんが主催する全8回、全9回とかの創業スクールのメイン講師を幾つもやっているのですが、例えば地域金融機関が主催する創業スクールにおいては、その創業スクールの修了生に対して、プロパー創業融資みたいなものを商品として用意しているケースは少なからずあるのです。

私が理解している限りでは、千葉県銚子市と銚子商工会議所、銚子信用金庫、銚子商工信用組合、地元の税理士、中小企業診断士等が組んでやっている銚子創業スクールがあるのですが、ここでは公庫さんも入って、2014年の時点でプロパーの協調融資を「銚子創業スクール・タイアップローン」という形で始めています。

当時はプロパーだということで、地域でも銚子商工さんから、銚子信金さんからも凄いでしょよとの凄く言われたのですが、なぜこういう商品が成り立つかと言えば、創業スクールの全プロセスに金融機関が絡んでいて、この方はこういう強みがあって、こういう思いを持って、こういうターゲットを狙ってビジネスをやろうとしているのだということが分かっているので、単に資料だけが出てくるのではなくて、情報の非対称性が解消されているので、プロパーで貸せるのだと思うのです。

ですから、そういったところもあるのだということからすると、例えば創業融資イコールデフォルト率が高い、だから保証が不可欠だと十把一からげにした議論は、私は非常に危険だと思っていて、地域金融機関の皆様方が、実現可能性のあるビジネスプランづくりに関わっていただきたいなと日頃から思っています。

地域金融の世界では、リレバンや地域密着型金融、事業性評価融資とか本業支援とずっとキーワードが出てくるのですが、過年度の決算書がそこに存在しない創業支援は、まさにその事業に目利き力、そこに金融でどう関わるかということと、伴走していくことがもの凄く問われるので、今回、事務局が示された案は乱暴だと思われる方もいらっしゃるか

もしれませんが、むしろここにコミットしてみんなで連携しながらできればなという感想を持ちました。

実際に、事務局資料の12ページにある創業に当たっての懸念的なところの中でも、創業しようという方で、自己資金はある程度持っています、でも借金はしませんという方が現実結構いらっしゃるのです。

私は、そういう方に何ですかと言うと、結局、事業がもうまくいかなかったら、借金取りに追われて、身ぐるみ剥がされてしまうのだというイメージがもの凄くあって、私はどういうアドバイスをさせていただくかと言うと、自己資金は最後まで取っておきましょう。でも、実現可能性のある事業計画は、どちらにしても、100人いても、100人が絵に描いた餅なのが創業計画ですから、いかに成功確率を高めるかということと、金融機関にコミットしてもらえるかということとをやりながら、最後に残しておくのは自己資金ですよ。

ましてや、公庫の融資はありがたいのですが、公庫は、低利で貸していただけますが、その事業者のお店の中にお客が入っているか、入っていないかというところまで、物理的にきめ細かい伴走支援はできません。

ですので、公庫と信金、信組の協調融資みたいなものをやりながら地域で活躍していきましようという提案なのですが、まさに地域金融にはそういう役割を期待したいなということで、事務局資料のお話を伺っていました。

「3. 経営者保証に依存しない融資慣行の確立」ということで、これは金融機関経由で伝えていくべきだとかいろいろな議論があって、私はどれも賛成なのですが、一つあるのは、例えば私は、商工会議所とか商工会の青年部の方々向けの研修の講師をやるときも結構多くあるのですが、借金をしているのは現経営者なのです。でも、セミナーに来て、これから背負うのは後継者なのです。現経営者が借りている借金が、経営者保証がどうついているかなどというのは、後継者は全く分かっていないのが現実です。

ですので、むしろ商工会、商工会議所、中央会のような商工3団体の方々にも御協力いただきながら、これから事業を背負っていこうという方々に、経営者保証を外せるかもしれないと伝えていくことがひとつの方策だと思います。

もう一つあるのが、先ほど来ある3要件を充足させるために、今から数年かけて準備しておかなくてはいけないことは何なのかということとをきちんと周知するような形を金融機関の方々と商工団体、私みたいな支援者も含めて、協力してやっていければと。多分、それに取り組むこと自体が経営をよくしていくことになるのだらうと思いますので、ここはすごく重要だなと思いました。

長くなって恐縮なのですが「経営者保証解除の促進」ということで、私ごとで恐縮ですが、私は2014年1月に創業して、もともとTKCという会社にいました。コンサルですので、もちろん創業1年目から黒字です。赤字のコンサルが人にコンサルなどできるものかと思っていますので。

2019年に社用車を会社で購入したのです。350万ほどの融資を受けています。

もちろん、月次決算もしていますし、月次の試算表も金融機関に毎月提出しています。税理士法上の33条の2は、分かる方は分かると思うのですが、添付書面もつけていますし、実際の状況からいくと、短期・長期の借入金の3倍ぐらいの普通預金残高を持っています。でも、現実には、経営者保証に入っているのです。

ですから、私自身、経営者保証を外していただかなくても、商売は困らないのですが、今回のこの委員会の末席に加えていただいたことをきっかけに、果たして金融機関は、これで経営者保証を外してくれるのかということにチャレンジしていますが、少なくとも先方からは、一回も提案はありません。

ですので、多分、ここで議論している中でも、全国の中では、間違いなく外せるのに、外してもらえていないとか、気づいてもいない事業者がいっぱいいると思うので、そこに対して外せるかもしれませんよという周知とか、先ほど言ったような青年部に対しての啓蒙といったことをやっていくことが大事だろうと思っています。

最後に、事業承継特別保証に関して、EBITDAの件に関しては、私も全面的に賛成です。少し長くなりましたが、私からのコメントは以上になります。

ありがとうございます。

○家森委員長 古川委員、どうもありがとうございました。

現在のところ、オブザーバーの方からは、特に発言希望はないのですが、発言希望がございましたら、御遠慮なくお書きいただければと思います。

その間、私から少し発言させていただいて、もしオブザーバーの方からの発言希望がなければ、一旦、事務局でここまでの委員の先生方からの御指摘についてお答えいただければと思います。

ここで、発言希望が1人ありましたので、御発言いただこうと思います。

私の発言は後にしまして、日本政策金融公庫の松岡様、お願いいたします。

○株式会社日本政策金融公庫 発言の機会をいただきまして、ありがとうございます。

日本政策金融公庫の松岡でございます。

私から、今日の論点の中で、経営者保証解除の促進に関しまして、当公庫の取組について御指摘をいただいておりますので、この点について申し上げます。

当公庫におきましては、これまでも経営者保証に依存しない融資に積極的に取り組んできたところですが、本日の御議論も踏まえまして、新創業融資制度や経営者保証免除特例制度などを活用しながら、より一層の取組に努めてまいりたいと考えております。

何とぞよろしくお願いいたします。

以上です。

○家森委員長 どうもありがとうございました。

日本政策金融公庫の松岡様から、現在の公庫としての取組方針、今後もこの点を頑張っていくという御説明がありました。ありがとうございました。

続きまして、御発言希望は、全国中小企業団体中央会の及川様です。よろしくお願いたします。

○全国中小企業団体中央会 及川です。

ありがとうございます。

事務局の資料の4ページですが、比較的現預金が積み上がっておりということで、コロナ融資は幅広い層に行き届いたというのは、私も窓口相談、巡回相談等でこのような声が聞こえておりますので、その実感とデータが合っていると思っております。

この後の調査が大変期待されているところだと思っております、こういった行き届いた現預金をどのように使っていくのか、コロナを契機に、まさにスタートアップ、新しい事業が起こってくるところに使われることを大変期待しています。

アフターコロナのときに同じような売上げが今後とも続くとは、事業者の方もかなり思っておりませんので、引き続きこういった資料をフォローしていただくことを御期待申し上げます。

それと、経営者保証ですが、私ども全国中央会のほうでも、課題解決型の伴走支援も踏まえて研修カリキュラム全体を見直そうという動きを考えていますが、そのターゲットにする中で、青年部の研修を充実させていながら、経営者保証のところの気づきがしっかりと起こるように、カリキュラム化みたいなことも考えてみたいと思います。

研修の対象は、組合の事務局や理事長、経営者とかいろいろとしてきましたが、青年部を対象に、次世代の経営者にターゲットを絞って研修をしていくことを私ども支援機関としてはやらせていただきたいと思っております。

最後に、事業承継の特別保証ですが、事業承継を契機とした経営者保証の解除を促進するためには、こういうことをPRする側なものですから、10倍から15倍ぐらいに緩和していただくと、解除促進のためには大変インパクト、インセンティブになると思っております。

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、信用保証協会連合会の安藤様、お願いたします。

○安藤オブザーバー 全国信用保証協会連合会会長の安藤でございます。スタートアップの創出に関しまして、信用保証においても創業時の個人保証なしの融資を推進していくことが必要ではないかという御議論をいただきました。

保証協会では、これまでも創業に関する資金調達支援に積極的に取り組んでまいりましたところ、創業をさらに強力に後押ししていくことについては、思いを一にするところでありますので、創業時の信用保証において個人保証なしとすることについて、中小企業庁とも相談しながら検討してまいりたいと思います。

また、経営者保証を不要とする取扱いの周知についてもお話がございましたが、経営者保証費非徴求の推進のために、こういった周知が効果的であるかも、検討してまいりたいと思っております。

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。

個人保証について、信用保証制度は、創業において前向きに検討されていると御説明いただきました。ありがとうございました。

続きまして、朝日信用金庫の松山様、お願いします。

○全国信用金庫協会朝日信用金庫 朝日信用金庫でございます。

機会をいただきまして、ありがとうございます。

創業者に対する融資について、現場からの立場として、少しでも御意見を申し上げたいと思います。

まず、36ページの論点2で示されている、創業者向けの個人保証を求めない融資を公庫や信用保証のみならず、民間を含めた創業融資全体に広げるといった論点については、創業といっても、地域の飲食店から上場を目指すようなスタートアップ企業まで、事業内容は様々ですので、一律に議論するというよりも、その内容に応じて議論していただくことも重要ではないかと感じました。

あわせて、資料の11ページ、12ページで、起業の少ない原因は失敗に対する危惧や借金や個人保証となっていますが、この本質は事業の失敗を懸念しているということだと思えます。

そうしますと、一番重要なことは、起業しても失敗者をなるべく出さない施策を検討、充実していただくことがまた重要ではないかと感じましたので、そこら辺も含めて、ぜひとも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。

創業は様々な多様性があるということでございますし、失敗をしないようにという点では、例えば先ほど委員から出ていたような創業塾とか、コーディネーターがしっかりと教育していくという御提案があったものとかみ合うかなと思って聞きました。また後ほど、事務局にもお話しいただければと思っています。

それでは、日本商工会議所の加藤様、お願いいたします。

○日本商工会議所 日本商工会議所の加藤です。

常務理事の久貝の代理で出席しています。

まず、スタートアップ創出、起業についてです。

御存じのとおり、岸田総理は、新しい資本主義の要はイノベーションの実現であり、今年をスタートアップ創出元年と位置づけておられます。という意味では、スタートアップをはじめとする創業の後押しも重要になるかと思えます。

そういう意味で、御提案のありました創業時において、信用保証先の融資に加えて、経営者の規律づけができ、いわゆるガバナンスが効いている場合などにおいては、一般の融資でも、個人保証なしで融資を受けられれば、より一層岸田政権が目指すスタートアップ

での創業が促進されると考えます。

続いて、経営者保証に依存しない融資の確立についてです。

先ほど来、話が出ているのは、青年部のメンバーに経営者保証についてヒアリングしたところ、大体3つのパターンがありました。

第1のパターンは、そもそもガイドラインの存在を認識していない。よって、要請をしていないというものです。

なので、先ほど来、話がありました認知度向上に向けて、例えば中小企業庁がチラシなどの広報媒体を作成し、私ども商工会議所を含め、みんなで官民挙げて周知することが必要かと思えます。

第2のパターンは、ガイドラインの3要件を満たしているつもりで、金融機関に依頼したけれども、断られたというパターンです。中には、会計監査法人の監査が必要と言われたケースもございました。

なので、3要件の判断について、何か数値基準などを具体的に決めて、金融機関と経営者が同一の尺度で話ができるようになるとよいと思えます。

第3のパターンは、金融機関に要請したら、経営者保証を解除してもらえたというものです。何か拍子抜けしたという声がありました。そういう意味では、経営者に対する一層の周知の必要性を実感した次第でございます。

その際、先ほど来、話がある経営者保証コーディネーターのサポートが重要だと思えます。

人数は、また別途体制強化していただくとしても、今は事業承継時のみとなっておりますので、それを廃し、引継ぎ支援センターから中小企業活性化協議会に移して、事業承継時以外でも幅広く利用できるようにすべきと考えます。

私の発言は以上です。

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。

今のところ、オブザーバーからの御発言希望は以上のとおりでございますが、もしまたありましたら、こちらにお書きください。

私から少しコメントをした後、一旦、事務局でリプライをいただいて、もう一度委員の先生方にお話をいただこうと思っております。

コロナ禍における財務状況を見ると、支援策の目的は何かを明確にしておくべきだと滝澤先生からご指摘がありましたが、一時的なショックに対して、非効率な退出が過度に起こらないようにという点で支援の効果があったということは、多分みんな認めているところでもあります。しかし、他方で、本来、早く退出したほうが全体としてよかった方々が残ってしまっているおそれはあるということも否定できません。今後のプロセスの中で、いかに事業価値を高めていけるか、事業価値を創造できるかということを応援していく方法を上手に見つけていく必要があるのだろうと私も感じております。

それから、経営者保証ガイドラインについての認知度を高めるために、いろいろな施策がありますが、どれが自分にとって関係があるのか分からないということがあるために、いろいろなコーディネーターや専門支援者の方々が、企業の実情を見ながら、これを使えるよとアドバイスしていくのはやはり必要なのだろうと思っています。

もちろん、そうしたことともに、経営者保証をとにかく外せば良いというのではなく、それを外した結果として、企業力が上がり、企業の価値創造力が上がるとならないと、銀行にとっても、我々国民にとっても負担になるということであろうと思います。

もしやれるなら、ちょうどこの機会に、外せるというインセンティブをうまく利用しながら、先生方がおっしゃっていたように、例えば創業についていえば、創業したい人への教育をしっかりとする。それが創業塾であったりします。あるいは通常の会社でしたら、しっかりとした経営指標、決算書をちゃんとして、それで金融機関とコミュニケーションを取るという感じで経営力を上げていくことも同時にやらないといけません。一方的に国の負担でもって、経営者保証を外した分の損はかぶりますということになっても、世の中全体のためにならない、むしろ経営の悪いところばかりが増えてしまうことになろうかという心配を感じます。ぜひ経営力をアップするという形で、今回、経営者保証の解除等が進んでいけばいいと思いました。

その際、信用保証制度は重要な政策ツールですので、このツールを活用していくという当局のアイデアも、当然、国民の負担とバランスを取りながら考えていくべきだと思います。まず、先兵としてやっていただいて、もしそれを外して、かつそれによって例えばいい創業が増えることになれば、民間も喜んでやっていただけたと思いますので、先導者として考えていただければいいかと思いました。

それでは、たくさんの論点があったのですが、一旦、事務局から、神崎さんのほうで考えられるところを少しお話しいただきたいと思います。

よろしく願いいたします。

○神崎金融課長 最初に、中小企業庁の私からお答え申し上げて、その後、金融庁から補足回答をいただければと思います。

まず、先生方の御議論の中で、ガバナンス、経営規律というお話がございました。

例えば小林先生が座長でやっていただきました事業再生のガイドラインも、中小企業が、平時から金融機関との関係でどのような行動を取るべきかということでございますが、そのようなこともまとめてございます。

こういった事業再生のガイドラインの平時パートなども参考にしながら、どういうやり方がいいのか考えたいと思いますし、また、私が冒頭の事務局説明のときに申し上げました、創業の保証のところ経営者保証をなくしていく仕組みをつくっていくに当たって、創業の保証をしている間に、ガバナンスも向上させていかないと意味がないと思っていますので、どういう仕掛けがいいのかということも、保証協会の皆様方と御相談しながら一案を考えたいと思っています。

また、事業承継のコーディネーターの質の問題も御指摘いただきました。

確かに、私も足元のその部分は懸念しておりまして、実際、今は事業引継ぎ支援センターにいらっしゃる方が、言い方は悪いですが、片手間でやっているケースもございます。

こういった経営者保証コーディネーターの方が、仮に平時あるいは廃業時までカバーするとなると、一定のクオリティーアップは大事になると思いますので、4月1日にできました中小企業活性化協議会の在り方と併せて、そこもしっかりと検討してまいりたいと思います。

また、滝澤先生から分析の手法ということでアドバイスをいただきました。

この部分については、CRD協会さんとも相談しながら、何ができるか、そして、滝澤先生にアドバイスをいただきながら検討を進めていきたいと思っておりますし、今回、本当に民間金融機関だけでできなかったのかという検証も大事だとお話ございました。

次回には、保証協会も含めまして、政府系金融機関が今回のコロナ禍でどういう意味を持ったのか、整理してお諮りしたいと思います。

また、事業承継特別保証についても、私どもの資料の作り方が結論を先取りする形になってしまって、大変失礼いたしました。

長谷川先生からも御指摘いただきましたが、事業承継政策全体に占める事業承継特別保証の位置づけから解きほぐしつつ、今回の要件緩和で得られる効果などもお示しできればと考えてございます。

取りあえず、私からは以上でございます。

金融庁、いかがでしょうか。

○慶野監督調査室長 発言の機会をいただきまして、ありがとうございます。

金融庁監督局でございます。

私からは、創業時の融資に関して、一言補足させていただければと思います。

今日御議論いただいたとおり、創業時の融資において、経営者保証を求める慣行は、創業意欲の阻害要因となり得ると、4月12日に開催された新しい資本主義実現会議でも指摘されているところでございます。

創業時点では、必ずしも十分な資力を有していないことが多いなどの事情を踏まえて、経営者保証ガイドラインを機械的に当てはめることなく、経営者保証を求めない対応ができないか、あるいは小林先生からも御指摘ございましたが、コベナンツ契約を活用できないかなど、事業の将来性を踏まえて、個別に検討を行っていただきたいと考えているところでございます。

今回、政権を挙げて進めている創業支援という方針に照らしまして、金融庁としても、中小企業庁と連携しながら、今後、こういった対応があり得るかを検討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。

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。

中企庁及び金融庁から御説明をいただきました。ありがとうございます。

それでは、一旦、御発言いただきましたが、時間は全体としては短くなりますが、御発言がございましたら、当ててまいりますので、もう一度御発言いただければと思います。

オブザーバーの方も、もしあれば、こちらに書いておいていただいたら、最後、時間が許せば、御発言いただきます。

それでは、もう一度名簿順になりますが、河原先生、何か追加でございますか。

○河原委員 ありがとうございます。

先ほど私が提案いたしました経営者保証コーディネーターの件ですが、神崎課長のお話にもありましたが、

事業承継・引継ぎ支援センターは、今、M&Aが進んでかなり忙しい部分もあります。私は、かねてより中小企業活性化協議会の前身の再生支援協議会との連携促進をと申し上げておりましたが、この4月からの新たな体制ということから考えますと、やはり活性化協議会のほうにお移しいたきながら、連携をさらに深めていただけたらいいのではないかと思います。

私からは以上です。

○家森委員長 河原先生、ありがとうございました。

限られたノウハウやお持ちの資源をどのように使っていくか、外にもまだあると思うので、それをいかに活用するかということもあって、体制についての御助言をいただきました。ありがとうございます。

それでは、北村委員、いかがでしょうか。

○北村委員 ありがとうございます。

北村です。

追加でということで、少し外れるかもしれないのですが、今後、必要とされる中小企業支援策の方向性について、一つだけお話しさせていただきたいと思います。

中小企業白書とかそういったもので、いろいろなデータが出ていると思います。

一方で、全体感というか、いわゆるGDPのように、全部足したらどうなるのという大きな数字と、粒々の小さな企業の業績みたいなものの関係はどうなっているのだろうといつも気になっております。日本全体として伸びていく中で、中小企業の力はどこまであるのだろうという全体感があつた中で、中小企業政策を考えていってほしいといつも考えております。粒々の中小企業が頑張ると、日本全体でここまで伸びるのだという絵姿を見せられるのは、中小企業庁しかないのではないかと考えています。

今回の委員会の中で見てほしいデータの一つとして、せっかくですので、言わせてもらおうと、資本金です。どちらかというと資本構成、企業の所有形態みたいな話かなと思っております。家業なのか、私費業の中でも人的な私費業なのか、他人資本が入った形になっているのかという企業の所有形態です。

これは直接金融の話に行ってしまうのかもしれないのですが、経営の所有形態がどうな

っているかによって、出口政策も随分変わってくるのではないかと思いますし、企業が伸びていくときに、いろいろな人と関わっていく中で、資本構成は変わっていくと思うのですが、日本の中小企業は、一般に過小資本過ぎると思います。

そういった意味でも、今まで資本金は、企業の規模を表せないもので、よくないのではないかみたいな話をよくしていたのですが、そういった意味ではなくて、所有という観点からどうなっているのかということも見ていく中で、スタートアップが今後、どうなっていくのか、資本構成が変わっていく中で、業績を伸ばすことは可能なのだろうかみたいな感じの見方を持ってもらえるといいのかなと思っております。

以上です。

○家森委員長 どうもありがとうございました。

この委員会全体としても、ぜひ中小企業が日本経済を支えていくようになってほしいということで、皆さん御議論いただいております。

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 私は、ガバナンスというか、経営規律というのですか、中小企業が事業価値を高める、そして成長に向かって事業再構築をすることを実現するためにも、ガバナンスというか、経営規律がしっかりとしていないといけないところに関心があります。

それをどうやって実現するのだろうかというのがなかなか難しいと思っていて、先ほど課長からもお話がありました、中小企業の事業再生等ガイドラインは、平時の中小企業と金融機関の付き合い方は記載したのですが、株主ガバナンスがあまり機能しないことになる、あるいは第三者目線での監督もなかなか難しいとなると、デットガバナンスに期待するのかという気もしている。それが一点です。だから、どうやったらデッドガバナンスを働かせられるのかというのが一つ。

あるいはデットガバナンス以外のところでいえば、どのようなガバナンスの確立のやり方があるのだろうかというのが、これから大きな課題になるのだろうと思いました。

先ほど私が言った条件付きの経営者保証も、普通の経営をしていれば、失敗してもリスクは負わない、しっかりとした規律づけのインセンティブになるということで、いい制度だと私は思っているのですが、あまり評判はよくないということなので、その辺で引き続きいい工夫をして、利用の仕方がないのかという思いもある一方で、それ以外の方法でガバナンスを確立するにはどうすればいいのだろうかということを引き続き課題認識を持って勉強したいと思っております。

可能であれば、今、中小企業庁でどういうガバナンスの確立の仕方があるのだと検討しているものがあれば、教えていただければと思います。

○家森委員長 小林先生、どうもありがとうございました。

ガバナンスを強化するために、どのようにしたらいいのかという非常に難しいけれども、ずっとみんなが考えているテーマです。

ありがとうございます。

続きまして、滝澤先生、お願いいたします。

○滝澤委員 ありがとうございます。

先ほど神崎課長からおっしゃっていただいたのですが、政策の効果検証ということで、できる範囲でお答えをいただければと思いましたが、というのも、リアルタイム性の高いデータなどは、集めるのも大変だと思いますので、今お持ちのデータでできることを考えております。

厳密に検証されたいとすると、企業データ、税務データ、恐らく、金融庁がお持ちであろう貸出しのデータとか、企業がこういった支援を受けたかという政策フラッグデータがあると、ある程度のことは実証的に分かるかなと思いますが、それらを一挙にまとめて分析するのは、なかなか難しいものかと思っておりますので、可能な範囲でお願いできればと思っておりました。

私からは以上です。

○家森委員長 どうもありがとうございました。

コロナ禍の政策効果について見るのに、いろいろなデータがあるということでした。

私もその点で、前も申し上げたかもしれませんが、コロナ禍の特殊事情として、財務諸表がしっかりと用意できていなくても、融資することにした点に引っかかりがあります。

緊急避難的にはしようがなかったと思っているのですが、既にあれから2年たつわけで、そのような形で貸してしまった先がどうなっているのかということについてもちゃんと検証して置く必要があります。多分、次回以降はこんな特例はできませんよということになると思いますが、その辺りをしっかりと調べておくことも必要ではないのかなと考えます。

会計をしっかりとしましようという立場でいうと、それができていない先に融資をしたのは、本当の例外であるべきだと考えておまして、またその点についても調査していただければと思っております。

ありがとうございます。

続きまして、長谷川先生、いかがでしょうか。

○長谷川委員 ありがとうございます。

追加コメントとすると、私は、コロナの緊急対策のフェーズから、ウイズコロナの各種制度、今やもうポストコロナの制度にだんだんギアチェンジする、あるいはギアが変わることを見据えた施策をすることが重要なのではないかと考えております。

今日はどちらかと、金融のお話が多かったのですが、お金があると会社が立ち直る、あるいは成長ができる側面も当然あるのですが、私はやはり戦略と人だと思っておまして、お金があってもいい人を雇えないとか、そういうこともあるわけなのです。

逆に言うと、いい人がいて、その人がきちんとガバナンスを働かせて、いい戦略を取れば、お金はおのずとついてくる側面もある、鶏と卵の部分があると私は思っておまして、そういった意味では、人材の流動化がもっと促進されることが中小企業あるいは事業承継

を中心としたファミリー企業にも必要なのではないかという問題意識を持っています。

そういった意味では、今、大企業でお勤めの方、あるいはいろいろな研究機関で働いている方がもっと活発に中小企業あるいはファミリー企業に移動することが必要なのではないかと。

私は中小企業、ファミリー企業は夢があって、すごくワクワクするような部分もあると実感として見ていますし、そういったことをもっと深めていくのは、私たち教育者の責任も大分あると思うのですが、それを中小企業庁もバックアップいただくといいのかなと。

卑近な例ですが、私のゼミ生などでも、ソニーでばりばりやっていた者がつい最近、この4月から山形の鶴岡の創業150年の中小企業のファミリー企業に転職したのです。

これは何かというと、マーケティングが何もできていないので、マーケティングのプロで、ソニーで世界的にマーケティングをやっていた人間が、地方の中小企業で面白そうなところに行って、マーケティングをやって、世界に飛躍できる中小企業にしようという意気込みで人材が移動したのです。

当然、これは物すごい手弁当で、物すごいリスクを取って、本人は山形に引っ越したのですが、そういった部分のリスクを減らしていく、あるいはその促進をするような部分は、創業にまつわる保証を減らすことも確かにリスクを下げる要因ですが、当然、そういった人材の流動化においても、物すごいリスクをしょっていくわけなので、そういった保証をすればいいというものでもないのですが、そういったことも含めて、人材の流動化において教育、あるいはそういったインセンティブ、あるいは事例の紹介みたいなものももっとあるといいのかなと思いました。

以上です。

○家森委員長 長谷川先生、どうもありがとうございました。

私が最近行った企業アンケートでも、コロナが始まった時点では、お金の問題が一番苦しいことに挙げられているのですが、最近になってくると、お金の問題よりも、人材の不足とか販路の開拓のほうに丸が多くなっております。中小企業の皆さんも、一時的にとにかく資金繰りをという状況からは、明らかに変わってきているように思います。支援策もそれに合わせて、今、変わろうとしているということだと思います。

それから、人材の流動化については、おっしゃるように、その場合、中小企業の人の問題はかなり多く指摘されておまして、まさにそれを外でやると支援者になるし、中で雇うと人材ということです。

日本人材機構というREVICの子会社があって、国が支援して、大都市の人材、大企業人材を地方中小企業に誘導しようということを実施していましたが、今も金融庁、内閣府でそういう趣旨の事業をやられていますし、多分、中企庁でもそういう取組をされていると思うのです。当然、事業をよくしていくには、私は金融論を専攻しているのですが、お金だけでできる部分は限界があると常に感じているところです。

大事な御指摘を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 発言の機会をいただきまして、ありがとうございます。

今、先生がおっしゃった感覚は、現場にいても全く同じで、最初の頃に資金繰りで困っていたところから、これが元に戻るという感覚の人が徐々に減ってきて、では、どうしていくのだという方々がすごく増えているのは実感としてあります。

今日、スタートアップの議論が出て、先ほど朝日信用金庫様からコメントもいただいたのですが、まさにおっしゃるとおりで、生業のような創業から、白書に取り上げられるようなベンチャー創業まで、創業といっても様々なものがあります。

私は創業支援も一部当たりますが、生業だから駄目だとか、ベンチャーだからいいとかではなくて、実際に創業スクールとかをやっていく中では、最後にコミットするのは、創業するその方本人ですが、今創業して大丈夫か、考えましょうというストップの提案をかける局面は結構あるのです。

ですから、誰かに相談しているスタートアップは、中身はともかく、ある程度もまれて上がってくるスタートアップなのですが、私が危機感を持っているのは、地方でもそうですが、地域の人が誰も知らないときに、そこにぽつんと新たなお店とか会社ができたいというのは結構あります。商工会の会員にもなっていないし、会議所の会員にもなっていない。誰にも相談しない創業は物すごくリスクが高いのは、現場で見えています。

ですので、ぜひ今日、金融機関の方々もオブザーバーで御出席ですし、商工団体の方々もオブザーバーで御出席ですが、先ほども申し上げましたが、スタートアップはこうだと十把一からげで言わないで、その事業性にいかに寄り添っていけるかというところで、地域で支援に当たればなと思っています。

今日の委員会のテーマからいくと、このコメントが適当なのかどうかは分かりませんが、まさに伴走支援の在り方検討会ではないのですが、補助金が欲しいのだと言って、補助金支援しますではなくて、課題の本質をちゃんと見極めていく伴走支援の在り方を金融機関の方々とも、商工団体の方々とも、もちろん、私のような民間の支援者も含めてそうですが、一緒にやっていければなという感想をさらに強く持った、今日の3回目の検討会でした。

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。

オブザーバーの方々に、御発言の希望はございませんか。よろしいでしょうか。

創業は、例えば経営者保証を外すこと自体が目的ではなくて、まさにここに書いているように、創業が増えることが大事です。そういうことにつながるよう、手段が目的にならないようにということにも注意しながら、かつ、ほかの弊害についても考えながらということで、これからいろいろな取組をしていただければと思いました。

ほかに先生方で御発言希望がありませんようでしたら、事務局にお返しいたします。よろしいでしょうか。

オブザーバーの方もよろしいでしょうか。

それでは、御発言も大体出たということでございますので、神崎課長からコメントをいただきまして、終わりにしていきたいと思いますが、いかがでしょうか。では、課長、お願いいたします。

○神崎金融課長 ありがとうございます。

まず、北村先生から所有形態、資本構成というお話がございました。

私が前職でやっていた分析を簡単に御紹介いたしますと、中小企業実態基本調査という中企庁がやっております統計でございますが、どういう経緯で経営者になったのか、創業したのか、親御さんから継いだのか、内部で昇格したのか、外部から招聘したのか、このように就任系別にデータがあるわけです。

就任系別と労働生産性というワンショットだけを見たことはあるのですが、それによると、一応、製造業では社内人材の昇格、非製造業では外部からの招聘の労働生産性が高いというデータは出たのですが、いかにせん外部からの招聘とか社内人材の昇格は、n数があまりにも小さいので、どこまで統計上、有意なのかなというところがございます。

また、ワンショットで見ただけのものでございますので、時系列的にパネルデータ化したものではないので、あくまでも御参考までに今、御紹介させていただきました。

また、小林先生からガバナンスについて、どういう検討をしているのかという御指摘もいただきました。

こちらは、まさに悩んでいるところでございます。

中小企業のガバナンスといっても、いろいろな中小企業がございまして。もう一步で上場するようなレベルから、本当に生業でなさっているような中小企業もございまして。

そのような多様な中小企業に対して、どういったガバナンスを求めていくのかは、引き続き勉強したいと思いますが、例えば一つデータを御紹介すると、今から3年ぐらい前の先ほど申し上げた中小企業実態基本調査のデータでございますが、中小企業に対して、決算書作成の適用会計ルールは何を使っていますかと質問したところ、76%近くが税理士等に任せており、不明という回答がございまして。こういうものも、ある意味ガバナンス向上の中で改善していかないといけない課題かなと考えております。引き続き先生方の御指摘を踏まえながら、この小委員会で御議論いただければと考えております。

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。

それでは、この辺りで本日の議論を終わりとさせていただきたいと思いますが、追加的に中企庁のほうで調べていただきたいことがございましたら、場合によっては意見書という形、あるいは質問という形で事務局に御連絡いただければと思います。

最後に、事務局から今後の連絡事項がありましたら、お願いいたします。

○神崎金融課長 本日も委員の皆様、オブザーバーの皆様、ありがとうございました。

次回の日程は、御連絡しておりますとおり、5月16日でございますので、引き続きよろ

しくお願い申し上げます。

以上でございます。

○家森委員長 ありがとうございます。

それでは、中小企業政策審議会第3回「金融小委員会」は、ここにおいて閉会いたします。皆様、本日は審議に御協力いただきまして、ありがとうございました。

次回もよろしく願いいたします。

午後5時48分 閉会