

中小企業政策審議会金融小委員会（第13回）

令和6年10月8日（火）

経済産業省中小企業庁

午前10時00分 開会

○野澤金融課長 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13回金融小委員会」を開催いたします。

中小企業庁金融課長の野澤でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本小委員会は対面とオンラインのハイブリッドの形式で開催をしております。

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ございます。今回より、地域金融機関との連携についてより充実した議論を行うため、地域金融機関と地域経済に関する研究に従事されています日本大学商学部の相澤朋子先生にも新たに委員として就任をいただいております。どうぞよろしくお願いいたします。

その上で、現状、委員として12名の方々が指名されております。本日は長谷川委員と本田委員が欠席でございますけれども、計10名の委員に御出席をいただきましたので、定足数であります過半数を満たしていることを御報告申し上げます。

それでは、冒頭、中小企業庁長官の山下より一言御挨拶を申し上げます。

○山下長官 中小企業庁長官の山下でございます。

本日はお忙しい中、第13回金融小委員会にお集まりいただきましてありがとうございます。

皆さん御承知のように、ようやくデフレ経済から脱却するかどうかという、今、まさにその正念場にいるのだと我々は思っているわけですが、相当程度我々の頭の中がデフレに染まってしまっていて、どうしてもデフレの行動をしてしまうところがまだ残っております。ここから完全に脱却をして成長経済に持っていく必要があるのだろうと思っています。投資はそれなりに増えてきて、このままいけば2027年に115兆円という経団連が出した目標には行くのだろうと思いますし、賃上げも違う意味でずっとなじんできて、賃上げが当たり前だという経済になっていき、そしてその賃上げの原資である生産性を向上して、そういった稼ぐ力も高まっていくという形でイノベーションを伴ってこの国がもう一度成長経済に戻っていくという姿にしていく意味でも、これは正念場だろうと思っています。

そうした中で、金融の果たす役割は非常に大きいと思っていまして、しばらくの間、コロナの関係で緊急事態をやっていたわけですが、成長経済を支えるとなると当然に経済が正常化していくということですから、金融の世界も正常化していくような道筋になってくるのだろうと思います。そして、むしろ金融の力がこの国の経済を支えていく、そこまで持っていく必要があるのだろうと。そうすると、その担い手の役割は極めて重要だろうと思っています。そういう意味で金融の本来持っている規律がもう一回きちんと発揮されるということが期待されるところでございます。

こういったまさに転換期とも言えるような中で、今回、こういう委員会を開かせていただきまして、皆様方の貴重な御意見をいただけるということなので、ぜひ思う存分熱い議論を期待しております。よろしくお願いいたします。

以上です。

○野澤金融課長　ありがとうございます。

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。委員の皆様、オブザーバーの皆様には事前に電子媒体を送付させていただいております。会場においてはお手元にタブレット端末がございますので、そちらに資料を格納してございます。インターネット中継を御覧の皆様は、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ファイルを御覧いただければと思います。

それでは、まず配付資料一覧を御覧ください。議事次第に続きまして、資料1が委員名簿、資料2が事務局より御説明する資料となります。

それでは、以降の議事進行につきまして、家森委員長、よろしくお願いいたします。

○家森委員長　ありがとうございます。神戸大学の家森です。この委員会としてはハイブリッドですが初めての対面ということで、どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、早速議論に移りますけれども、事務局から資料の説明をお願いいたします。

○野澤金融課長　そうしましたら、資料2の事務局説明資料に基づきまして御説明させていただきます。

画面を投影させていただいておりますけれども、まず最初の目次を御覧いただければと思います。資料の構成といたしましては、足元の中小企業金融の状況を確認した上で、スタートアップ・成長企業を念頭に置いた多様な金融支援の在り方についてと、ゼロゼロ含め信用保証付融資を取り巻く状況についての確認をさせていただきまして、再生支援の総合的対策公表後の再生支援に関する取組状況、また、経営者保証改革、コロナ融資の効果検証についてはファクトを確認させていただくという構成になってございます。

おめくりいただきまして、2ページからは業況判断DIでございます。こちらはコロナ前と比較しまして同じぐらいの水準、あるいは宿泊・飲食サービス業についてはそれを超える水準に戻ってきているということでございます。

3ページ目を御覧ください。資金繰りDIにつきましても同様に、コロナ禍を超えまして、コロナ前と同様の水準ぐらいまで戻ってきているということでございます。

4ページを御覧いただきますと、経営上の問題点でございます。コロナ禍の近傍、ブルーの濃いところですが、売上げ・受注の停滞、減少といった需要側の課題というのが大きな課題になってまいったわけですが、それが明けまして、グレーの原材料高、あるいは求人難といったものが課題になっているということでございます。

5ページを御覧いただければと思いますが、経営環境において直面している課題の上位3つということで製造業、建設業、サービス業と挙げており、全体的にちょっと色が見にくいですが、濃いブルーで示しておりますのが人手不足・人件費上昇でございます。右肩上がりで上がっているというのが全体の傾向として見てとれると思います。

6ページを御覧いただければと思いますが、こちらは倒産動向でございます。コロナ禍において、ゼロゼロ融資などの施策によって基本的には倒産は抑えられていたわけですが

れども、これがコロナ禍前の水準に戻ってきて右肩上がっている。どこまで上がるかというのも注視が必要な状況でございます。

7ページは割愛させていただき、8ページを御覧いただければと思います。貸出金利につきましては長期にわたって低水準で推移をしていたわけですが、御案内のとおり足元で政策金利が上がっているということで、微増の傾向にこれから転じていくということでございます。

続いて、9ページ、10ページは飛ばさせていただき、11ページを御覧いただければと思いますが、金利上昇による企業の返済負担への影響を帝国データバンクが分析したものでございます。こちらの経常損益赤字が足元で22.1%ございますけれども、それに加えて金利が0.5%上昇するとさらに3.8%赤字に転じるということと、1%上昇いたしますとさらに3.3%、計7.1%が赤字に転落するということになってまいります。そういう無視できない影響があるということ見てとれるかと思えます。

12ページを御覧いただければと思いますが、借入金利の上昇によって中小企業にどのような影響があるかということでございます。ブルーのところは0.1%、0.3%、0.5%上昇という場合に受け入れるか受け入れないかというときに受け入れると答えた方でございますけれども、その割合が2月から4月にかけて少し増加しているということかと思えます。0.1%上昇については73.47%から77%ぐらいまで上がっているということでございますけれども、0.5%上昇に関しては大体2割弱ということで、これはそれほど変わっていないということになるかなと思われます。

13ページを御覧いただければと思いますが、こちらは代位弁済率の推移でございます。左側のグラフを御覧いただきますと、件数ベースで代位弁済率1.56%がコロナ前の水準でございますが、足元で1.64%ということでコロナ前を少し上回っており、上昇傾向ということになります。これも引き続き注視をしていく必要があろうかと思いますが、「また」と書いてありますけれども、足元の代位弁済案件というのはコロナ前から状況が厳しかった先が多いのではないかという推測が成り立つと考えてございます。

14ページ飛ばしまして15ページを御覧いただければと思います。民間ゼロゼロ融資の返済状況でございますけれども、こちらは基本的には順調に完済、借換え、あるいは元金返済というところに移行しているということでございますが、右から3番目の宿泊業につきましては上のほうに代位弁済と条件変更がございますが、これは10%を超えているということで、ややダメージも大きかった業界ですし、借入れがもともと多かった業界ということでこういった状況になっているということかと思えます。

16ページ、17ページにつきましては、保証債務残高の状況でございます。これは減っているということで御覧いただければと思います。

また、18ページ以降は御参考ということで、コロナ禍においてもろもろの資金繰り支援をやってまいりましたということで御紹介をさせていただいております。こちらについても説明は割愛させていただきますが、21ページで7月以降、中小企業向け資金繰り支援の

全体像としてはこういう形になっているとお示しをさせていただいております。上のほうに信用保証制度が記載されておりますけれども、経営改善サポート保証（コロナ対応）が6か月延長されて12月末までということでございます。

また、政府系金融機関につきましては、資本性劣後ローン、あるいはコロナ特別貸付が12月末まで延長されているということで、これをこの後どのようにしていくのかということも課題になろうかと考えてございます。

22、23ページ以降で詳しく概要を書いております。こちらは適宜御参照いただければと思っております。

少し飛びまして31ページはスタートアップ・成長企業を念頭に置いた多様な金融支援というパートでございます。

32ページに図式的に書いてございますけれども、縦軸に成長性／事業リスクというのを取っております。横軸にはそれぞれの企業のフェーズがシード期／創業期からレイター期／成熟期と置いてございます。事業率が高くて成長性が高い、例えばスタートアップのようなものにつきましては、当然エクイティファイナンスなどが有効ということになろうかと思っております、スケールアップをして100億円企業候補になっていくというところについてはエクイティに加えてフェーズに応じてデットやメザニンといったものの供給というのも有効ということになろうかと考えてございます。

そして、下のほうに「ローカル・ゼブラ」と書いてございますけれども、典型的には社会的な影響が大きいような、とはいえ10倍に成長するというよりは着実に成長していくような企業でございますが、そういった企業につきましてはエクイティファイナンスというよりはデットファイナンス中心の資金繰り支援というのが重要ということになろうかと考えてございます。

33ページには一つの事例として成長企業の資金調達の例というのを紹介させていただいております。九州ナノテック光学という会社でございます、こちらの会社は自動車のルーフトップなどで液晶調光フィルムを使ってスイッチ一つで遮光したりということが出来るようなものを生産している会社でございますけれども、こちらについてはベンチャーキャピタル、あるいは大手事業会社からの出資が入る前の段階で政策金融公庫からの資本性劣後ローンを活用しているというケースでございます。

このようなケースなどが典型でございますけれども、34ページを御覧いただきますと、日本公庫のスタートアップ支援としては創業資金の提供、また、シード期においては資本性劣後ローンを活用するといったメザニンの提供、そしてさらに成長期において新株予約権付融資のような仕組みというのでも取り組んでいるところでございます。

35ページを御覧いただきますと、コロナにおいては、先ほどの全体像でもお示し申し上げましたけれども、コロナ資本性劣後ローンというものがございまして、現在も延長されているところでございますが、貸付限度額、適用利率の面におきまして、現在も通常資本性劣後ローンという通常のものに比較して優遇されているという状況になってございます。

そういうこともございまして、36ページを御覧いただきますと、通常資本性劣後ローンがグレーでございますけれども、それはコロナ資本性ローンが導入された後、コロナのほうが商品性が優れるということでこちらに乗り換えていったというデータになってございます。ただ、コロナというのが要件に入っており、これからコロナの影響というのを要件化するのはなかなか厳しくなってくるということも考えられますので、利用実績は右肩下がりでだんだん下がってきているところとございまして、この通常資本性劣後ローンを積極的に活用していく、あるいは商品性を充実させていく方向性というのが重要になってくるかなと考えてございます。

37ページを御覧いただければと思いますが、日本公庫の新株予約権付融資ということで、こちらは融資をする際に新株予約権を引き受けるという形の融資のスタイルでございます。左側の表のところに限度額等のデータが書いてございますけれども、その規模で貸付ができるような仕組みになってございます。ただし、これは日本公庫の性質上、エクイティをずっと持ち続けるということとはできないということでもありますので、基本的にはこれを償還等々するときには買い戻しをするという形になってございまして、ということで課題がいろいろあり、次の38ページを御覧いただきますと、新株予約権付融資につきましてはこの下のほうにございますけれども、評価のタイミングによっては売却額高騰に伴う事業者の負担増というのが発生するということがございます。高くなり過ぎてしまうというところがございまして、評価の時点などのいろいろな制度上の運用を工夫することによってもう少し使い勝手のいい形に変えていくということも望まれるのではないかなと考えてございます。

続きまして、39ページ以降ですけれども、「信用保証付融資を取り巻く状況」ということで、ゼロゼロ保証を踏まえた対応ということになります。

40ページを御覧いただきますと、保証協会が100%保証でやってまいりましたということ、コロナの時期には円滑な資金供給、資金繰り支援ということで100%保証をしてきたということになりますが、現状としても100%保証の割合が大体5割を超える状況になっているということとございまして、40ページ右側には、80%保証と100%保証においては代位弁済率がどう変わるかということがデータとしてございます。2020、21、22についてはどうしてもコロナのゼロゼロでデフォルトが抑えられているということもございまして、代位弁済率が低く出ているということですのでけれども、その前を御覧いただきますと、100%保証ですと代位弁済率は高いということになるかと思っております。

41ページを飛ばしまして42ページ、こういったときにプロパー融資をしっかりつけていただくというのは非常に重要だと考えておりまして、これは一案でございますけれども、埼玉県信用保証協会では無担保型特別保証というスキームが県で設けられているということとございます。ちょっと文字が小さくて恐縮でございますけれども、こちらの中で、例えば3年以上のプロパー支援中、あるいは新しく3年以上の融資を行うということを条件として、プロパー融資を出すことを条件として無担保で保証を提供するという制度でござ

いまして、こういったものを横展開していくというのも一つのアイデアなのでないかなと
考えてございます。

続いて、駆け足で恐縮ですけれども、「再生支援の総合的対策公表後の取組状況」でござ
います。こちらにつきましては44ページにまとめてございますけれども、ざっくり申し
ますと再生支援のニーズが高まっている、また、再チャレンジ支援がとりわけ高まってい
るという状況についても累次体制強化などの取組を進めてきているところでありますが、
さらなる課題があるということでございます。以下、細かく見てまいりますけれども、45
ページを御覧いただきますと、活性化協議会の支援実績ということで、相談件数はコロナ
禍を経て高止まっているという状況かと思っております。また、再チャレンジ支援件数に
関しましては右肩上がりであるというところで、ここが非常にポイントになるかな
と考えております。これにどう対応するかということが課題になろうかと考えてございま
す。

46ページ、47ページは、46ページのほうは帝国データバンクのデータでございますけれ
ども、法的整理をしたとしても必ずしも事業が継続しないということではなくて、第二会
社方式などのいろいろな形で事業が何らかの形で存続しているものが、左側のデータでい
いますと10年平均で33.6%残っているということでございます。

次のページを御覧いただきますと、特に従業員別で見えておりますけれども、300人以上の
雇用を抱えているようなところであれば、事業存続率というのが77.4%ということで、社
会的に重たいものについては何らかの形で存続しているケースが多いと言えるかと思っ
ております。

48ページは、低評価協議会の支援レベルの底上げということを総合的対策の中で挙げら
れておりましたので、その取組状況でございまして、この4つのD評価というところのう
ち3つがCになっているということでございます。

49ページは協議会補佐人制度の創設であり、こちらも本年4月から導入されておしまし
て、補佐人を経験していただきますと、第三者支援専門家の要件にもカウントされるとい
うことで、ぜひこれを積極的に活用していきたいということです。

50ページは弁護士サブマネの配置状況ですけれども、残り3が未採用ということでござ
いますが、採用の意図があるということで、引き続き採用に向けて取り組んでいただけれ
ばと思っているところでございます。

51ページはセンター、よろず支援との連携の話が進んでいるということでございまして、
また、52ページにつきましては、小規模注力型の再生ファンドにつきまして、仕組みの創
設ということで御紹介を申し上げます。

53ページ、事業再生情報ネットワークということで、公租公課倒産に対応しまして、公
租公課を滞納してしまっているといったものが再生のハードルになっているということが
協議会で認められる場合に、司司に情報を共有していった適切な対応を促していくという
仕組みでございます。6月から運用を開始しまして、6、7、8の3か月で延べ18件の申

請をいただいているということで、これに加えて中小企業活性化協議会では年金事務所等のいろいろな事務所に説明して、早い段階での注意喚起というのを促していくということをやっています。

54ページ、トレーニー制度でございますけれども、これも引き続き取り組んでまいりたいと思っております。トレーニーを活用していただいている金融機関におかれては、事前相談件数も、また、計画策定支援件数についてもほかよりも高くなっているという実績もございますので、引き続きこれを進めてまいりたいと考えてございます。

1枚飛ばしまして56ページを御覧いただければと思いますが、いわゆるポストコロナ事業について、民間金融機関においても経営改善支援ができるようにするというところでございますが、こちらにつきましては今年の2月から1年間ということをやっております。実績も徐々に上がってきているところでございますが、これから広がりをつくっていければと思っております。1年限定だけではという声も聞かれてまいりますので、これを拡充していくということがぜひ望ましいのではないかと考えているということでございます。

続いて、61ページ以降は参考ということで405事業、62ページはポストコロナ事業の概要ということで、63ページ以降に総合的対策がございますので、こちらは適宜御参照いただければと思います。

経営者保証改革につきましては68ページを御覧いただければと思いますが、経営者保証を適用している中小企業の割合は横ばいということでございまして、足元で62%ということでございます。また、新規融資時におきましては、政府系金融機関、または民間金融機関において、また信用保証付融資についても向上傾向にあるということでございます。

70ページから73ページまで、これを促していくような信用保証制度を2つ御紹介申し上げます。実績を御紹介しておりますので、こちらは御参照いただければと思っております。

特に74ページ、まだまだ広がりが足りないのではないかとということが指摘されるわけでございますけれども、この74ページの利用が進んでいない地域の声といたしましては、経営者保証を当然に提供するものとする事業者も依然として多い、上乗せ保証料を支払うことも含めて追加的な対応をしてまで経営者保証を外すことを希望しないというのが一定者いらっしゃるということと、また、小規模事業者が多いので法人と個人が一体になっている事業者も多くて要件を満たさない事業者も一定数いるということが挙げられてございます。こちらについても意識をできるだけ変えていくような働きかけが望ましいと考えております。

その後の75、76につきましては事業承継時ということでございます。事業承継時の二重徴求につきましては減っているということ、76ページにつきましては保証協会におけるM&A時の経営者保証改革を進めていくということで、保証協会向け監督指針の改正というのを行っているということをお紹介申し上げます。

78ページ、79ページにつきましてはコロナ資金繰り支援策の効果検証ということで、昨

年度から研究会を回しましてファクトを確認してございます。昨年度の分析結果といたしましては、78ページの上を書いてございますけれども、コロナ融資利用者のデフォルト率が低い、従業員数の維持に資している、また、従来から金利減免を受けているような財務状況が良くない事業者についてはコロナ融資を利用する確率は低かったというファクトとして把握をしてございます。これは対象データを2023年度まで延伸して、どのような振る舞いをするのかということを足元の研究会で分析していただいているということでございます。

最後の81ページに「御議論いただきたい論点」ということでまとめさせていただいてございますけれども、1点目といたしましては、先ほどの長官の御挨拶の中でもございましたけれども、経営課題がコロナの影響よりも原材料費、価格高騰、また、人手不足、金利上昇といったものにシフトしてきている中でどういう政策、資金繰り対策が必要かということでございます。また、スタートアップ企業・成長企業を念頭にして、エクイティ、メザニンの活用を含めた選択肢を拡大していくということで、デット中心の中小企業金融というところに加えて選択肢の拡大というのもぜひ必要なのではないかということでございます。

2点目として、とはいえコロナ禍の影響に今なお苦しんでおられる事業者が存在するというので、必要な事業者に必要な手を差し伸べていく必要がある。再生支援、再チャレンジ支援を行えるように、活性化協議会はもちろんのこと、地域金融機関、信用保証協会の連携をより強化していく必要があるのではないかと。また、手遅れの状態で活性化協議会に来ないように、要はその前の段階でということが重要ではないかということでもあります。

3点目としては、経営改善・再生に加えまして、大前提といたしましてメインバンク等の民間金融機関の役割が重要であるということでございます。したがって、ゼロゼロの中で100%保証の割合が増えているということを御紹介申し上げましたけれども、プロパー融資ありの保証の割合を金融規律がより一層発揮されるように取組を進める必要があるのではないかと考えてございます。こちらについても御議論いただければと思います。

また、4点目としましては、保証付融資割合の高い事業者については信用保証協会の役割というのが重要性を増しているということでございます。こうしたところに対するモニタリングというのはどのようにやっていくのか、対応負担がなかなか急増していく中で体制が増えているわけではないということでございますので、協会内はもちろんのこと、民間金融機関にもリソース制約があるというところでございます。この中で厳しい状況にある事業者を効果的かつタイムリーに特定できるモニタリングの在り方、早期に適切な対応の実行ということに課題があるのではないかとということでございます。

御参考までに、82ページの最後のところに円滑な事業再生等に向けたモニタリングの高度化に関する研究会、これはこれから先にもしこの場で御理解を得られれば、11月以降でこういった研究会を立ち上げていって議論を深められればと思っております、主にモニタリング及びモニタリングをどのようにDX化などを使って効率的・効果的にやった上で再

生支援につなげていけるかということをぜひテーマにしていきたいと考えてございます。

ちょっと駆け足になりまして超過しましたが、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。

それでは、これから事務局からの説明についての委員の皆様からの御意見、御質問をいただきたいと思います。今回も委員の方の御発言が一巡した後にオブザーバーの方々からも御発言の希望があれば、伺いたいと思っております。御発言の希望のあるオブザーバーの方は、対面参加の方はネームプレートを縦に立てていただき、オンライン参加の方はWebexのチャット欄に発言希望の旨を御記入ください。私から順に指名いたしますので、皆様方におかれましては指名の後に御発言をお願いいたします。委員の皆様におかれましては、1巡目はお一人3分めどをお願いいたします。

本日は北村委員と岡田委員が途中で御退席されるということで、まずお二人から御発言をいただきます。また、新しく御参加された相澤委員は他の委員の御発言も参考にされたいと思いますので、最後に指名させていただきます。相澤先生、通常私たちはあいうえお順に当てていくので、「あ」というのは常にこれからは1番になるということでございます。

それでは、まず岡田委員、お願いいたします。

○岡田委員 今、おっしゃっていただいたのですが、本日11時から来春受け入れる新入社員の内定式がございまして、途中で失礼いたします。

まず、コロナ関係での資金繰りの話を今までやってこられたと思うのですが、それが原因でというよりも、ここのところ結構周りの飲食店さんがいよいよ店を閉め出したり、会社として倒産してしまったというところが私の周りにはちらほら出てきております。そこの方たちがおっしゃっているのは、資金繰りがしんどい中、賃上げしないと人が採用できない、人がなかなか採用できないから店の運営が回らない、いろいろ重なってきて結局店を閉めることになったというところが多いのかなというのを感じています。今、和歌山市では、老舗の小売店がつい先日破産したという話題ですごく持ち切りになっている状態で、いよいよしんどい会社さんが閉め出しているのかなというのを感じる今日この頃です。

私はNP0法人で障害のある方の就労支援事業所をやっているのですが、そちらはA型事業所として、障害のある方に最低賃金は最低限お支払いしないといけない、一般の就労とほぼ同じような条件の事業所です。A型事業所をやっている事業所の皆さんがおっしゃっているのが、最低賃金がぐっと上がってきたことで、皆さん能力が上がっていったくれればいいのですが、年を重ねるごとに能力がだんだん低下してきている中、賃金は無条件で上がっていくので、頑張る人もいるけれども、頑張らずして上がっていくからもういいやと思っている人もいたり、それを見て、あんなのでいいのみたいな感じでだらだらしていく人がいたりというのが現状です。最賃が上がるというのも和歌山ではこの10月1日から51円も上がりまして、私がNP0法人を立ち上げたのが13年前なのですが、そこからすると最低賃金が300円上がりました。そんな中でやっていくのが厳しいと言って、恐ら

く近々A型事業所は結構潰れるところが出てくるのかなというのが同じ支援をやっている人たちの中で話が出ています。

あと、最近、結構大企業さんでこれだけ人手不足と言っている中でも早期退職者を募っている企業さんが結構あるのかなというのを感じています。和歌山の大きい企業さんでもそういう話が出ておりまして、そういう優秀な人材を私たちが受け入れたいという思いはあるのですけれども、やはり高額な賃金を取られているので、それを下げてまで辞めるとか、中小企業に行こうとはならないというか、それなりの賃金を出してくれるところに皆さん転職されるということで、力を持っているところにそういう方が流出していつているなというのにもすごく感じています。

あと、先日、弊社に内閣総理大臣補佐官の矢田稚子さんが和歌山県に視察に来られた際に、弊社にも見学先としてお越しになりました。矢田稚子さんは賃金・雇用担当なのですけれども、そのときにもお話が出たのですが、女性の活躍と言っていながらまだまだ活躍できていない。それを一番私が感じるのは年末調整で、年収を調整する女性がすごく弊社でも多いです。また最賃が50円以上上がったので、さらに働く時間を減らさなくてはならない。活躍してほしいと言いながら年収を調整させるというこの制度は何とかならないのかなと。生涯働いたらこんなにいっぱい収入を得ることができるのにねという話題をこの間も矢田稚子さんとさせていただきました。

あと、弊社では人手不足を解消するためというか、以前から人手不足という問題は出てくるだろうなということで技能実習生の受入れをやっているとして、弊社はベトナムから約30人の方を受け入れております。今後、また制度が変わっていくので、そうなったときには技能実習生の受入れに関してもすごく課題がいっぱいだなと感じているところです。今でもベトナムの人たちも来る人がどんどん減ってくると言われている中で、今度の制度になるといろいろなところに自由に転職できるようになっていくので、ただただ賃金を見て移動されていくとなるとすごく高くついて、今でももう日本人の雇用とほとんど同じだけの費用がかかっているの、かなり厳しい状況になっていくのかなと感じているところです。

あと、出資の話などとも思ったのですけれども、もう時間が押していますね。私、しゃべり過ぎましたね。

○家森委員長 岡田委員、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 北村でございます。どうぞよろしくお願い致します。

リアル開催はいいですね。しかも先に失礼するのですみません。

冒頭、山下長官からデフレの行動が起こっているということと、転換期にあるのだという御発言は私もすごく重要だと思っています。転換期において支援策を検討するというところにおいては、私は対象となる企業がどれぐらいいるのかということ把握していくことが大事ではないかなと思っています。帝国データバンクのデータでは約40万社、27%ぐら

いの会社が2期連続でゼロ成長だということだそうです。これまでのデフレ経済では単価のアップや売上げの上昇というのは難しかったのではないかなと思います。結果的にコストコントロール中心の経営をするという中小企業が多かったのではないかなと思います。この辺が転換期にあるというところだと思います。物価や賃金、それから金利といったものが上昇する中で、コストを抑える経営から物価高や金利上昇という外部環境の変化に対応した経営をどう行うかという経営者のマインドチェンジというか、経営技術の支援や提供というのが要るのではないかなと思います。前年比より売上げをアップするという経営の仕方というのを身につけないと全てうまくいかないというのに今はなってしまったのではないかなと思います。

このデフレからインフレへという外部環境の変化に対応する経営とは何かという議論が重要なのではないかなと思っています。外部環境に対応して売上げを上げようとする場合は単価を上げるか、数量を上げるか、もしくは異なるドメインに出るかということを考えるとと思うのですが、単純に数量を上げるというのは社員にもっと働けと言っていることと同義なので、経営者は単価を上げるか、新しいドメインに出るかみたいな検討をするのではないかなと思います。単価を上げるにしても、新しいドメインに出るにしても、これは経営者の問題だと思います。経営戦略を考えなくてはいけないとか、戦略を実施するための投資などを呼び込まなくてはいけないので財務会計知識が要ると思いますし、あと労務管理の知識も要るのではないかなと思います。デフレで売上げ横ばいでコストコントロールだけしていればよかったという部分と全く異なる知識が必要になってきてしまったというところをよく考えたほうがいいのではないかなと思っています。

そういう側面から、論点1については経営者にフォーカスした支援策というのをお考えいただけたらどうかなと思っています。今まではどうしてもコストコントロール的な支援というのが中心になっていたのではないかなと思いますので、インフレが起きていくのだという前提に必要な経営支援とか、特に経営者への財務会計知識とか、金融機関に関しては経営戦略に基づいた資金提供の在り方みたいな物の考えというのが要るのではないかなと思っています。

そういう意味においても、論点3についてですけれども、事業継続と成長は分けて考えたほうがいいのではないかなと思います。信用保証の実績件数と倒産の件数の推移というのは非常に似た傾向があると思っています。今の倒産も物価高倒産や値上げ型倒産というのが増加しているという傾向があると思っていますので、これは符合するとなると注意深く見ていったほうがいい数字ではないかなと思っています。

最後に繰り返しますけれども、ゼロ成長の企業が40万社もいるのだということに基づいて金融政策というのはお考えいただいたほうがいいのではないかなと思います。

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、大槻委員、お願いいたします。

○大槻委員 ありがとうございます。御説明いただきまして非常によく分かりました。

最初に全体的な話として、長官がおっしゃったとおり、ここまでのセーフティーネット支援というのはおかげさまで物すごくうまくいったという印象を持っています。データもお示しいただいたとおりでございますが、今後は冒頭の岡田さんからあったように、賃金上昇が耐え難い大きな壁になっているのが中小企業の問題ということで、恐らくサバイブアンド成長が必要という、今までは北村さんもおっしゃったとおり横ばいであればサバイブできたのが、成長しないと賃金上昇を賄えなくて倒産してしまうということで、それを前提にしないといけないということは、この委員会のもともとの目途は中小企業をいかに下支えするかだったかもしれませんが、視点が成長のほうに行かざるを得ないということは、御庁、御省の中でもいろいろな担当があるとは思いますが、そこを横断的・包括的に、しかも税調や規制改革等も一体となってこの成長をどうやってやっていくのかということを議論していかなければいけないのだろうという感想を持ちました。

その上で、個別には論点の1点目なのですが、人手不足については、人のニーズがなかなか増えないということだと、短期的には兼業・副業及び隙間バイト等がやりやすいように、先ほども高齢者の方等もございましたが、そういったマッチングをどうやってやっていくかということ、特に中小企業がそれを使いやすいようにどうやっていくかというのが1点目としてあるかと思います。

それから、税調のほうという意味では先ほど御指摘があった年収の壁の問題。これはインフレしているのに壁の金額が変わらないというのは本当にいかななものかと思います。

それから1点目で、エクイティーファイナンス、それからメザニンも含めてなのですが、ガバナンスということを改めて強化していただきたい。中小企業は個別で見えても物すごく緩いところが多いと感じています。それだと結局調達ができないということになります。

それから2点目、連携についてはネットを活用していただきたいと思います。個別指標によって差があるところについてはそれをいかにオンライン等で補うか。

そして3点目、メインバンクについてはおっしゃっていただいたようにリスクシェアを確実にやっていただきたいということ、それから協議会の研修は非常に効果的かと思います。リスクシェアについて42ページ目にお示しいただいた埼玉県が無保証の仕組みもぜひ進めて横展開していただきたい。

そして、4点目については、まずメインバンクの主導でもって何とか中小企業の情報をいち早くゲットするようにしていただきたいということ、メインバンクの手がないということであれば、何らかの形でアウトソース等もできるのではないかと考えております。

以上です。

○家森委員長 大槻先生、ありがとうございました。

続きまして、小田委員、お願いいたします。

○小田委員 ヒルタ工業の小田と申します。よろしくお願いします。

私からはまず議論いただきたい論点の1項に当たると思いますが、弊社は自動車部品メーカーでございますので、自動車業界の状況を簡単にお話しします。まず、コロナの影響、それからコロナに端を発する半導体不足の問題についてはもう完全に解消されておりまして、先ほど来ありますように、今は資材費等の価格高騰や人手不足の問題解決に業界を挙げて取り組んでいただいているという状況です。特に自動車業界では取引適正化という取組を進めていただいています、原材料価格、あるいはエネルギー費、そして先ほど来ありますように労務費も含めて積極的な価格転嫁がお願いしやすい環境になってきております。これについては国からの働きかけも多分にあると聞いておりますので、これについては今後も継続的にお願いできればと思っています。

それと、金融とは直接関係ないのだろうと思いますが、人手不足の関係で、先ほど少しどなたかが言われましたけれども、自動車業界では特に中小の部品メーカーで外国人技能実習生をたくさん採用しております。これが育成就労の仕組みに切り替わると、今のところ自動車産業が対象外になっているということで、このままいくと外国人の受入れができなくなるという状況になっていまして、これが今、大きな課題となっています。これは自動車工業会さんと自動車部品工業会さんも一緒になって、今、受け入れられるように取り組んでいただいているという状況になっておりまして、こちらについてもぜひ自動車産業で外国人材が今後も受け入れられる環境にしていいただければと思っています。

それともう一点だけ、エクイティーファイナンスに該当するのかどうかちょっと分からないのですが、弊社の事例ということでお伝えをさせていただければと思います。当社では、投資育成会社さんの出資を3割程度受けております。これは出資はするけれども経営には介入しない、あるいは赤字の年は無配でも了承いただけるということで大変ありがたい仕組みだと思っています。

加えて、外部の方に株主に入っていただくということで、経営の透明性を確保するという意味でも価値あることだと思っています。当社の事例ということで参考になればと思います。

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。

続きまして、小林委員、お願いいたします。

○小林委員 ありがとうございます。

議論いただきたい論点に即して申し上げたいと思います。

まず、1でございます。1について全体的なことはほかの委員からもいろいろお話があると思いますので、私は事業再生局面に絞って申し上げたいと思います。事業再生局面というのは既存の金融債務のリスク、あるいは債権カットが必要になっているような状況ですけれども、この状況でも何とか事業を継続してさらなる事業価値を上げるということは、中小企業全体の生産性を上げるためにも非常に重要だと思っております、特にスポンサ

一型の場合は既存の経営資源を使ってスポンサーが新たに事業を展開していくということで、スタートアップに類似している第2の創業に近いということも考えておりますので、これについての支援は非常に重要だと考えております。

その観点から言いますと、事業再生局面で今、問題になっているのは公租公課です。コロナ禍で公租公課の支払いが猶予されたものが、ただ免除されたわけではないのでその支払い期限が来ている。これをどうやって支払っていくのかが非常に問題になっているので、これは何とか対応策を考えていただきたいと思います。

加えて、事業再生局面になると私的整理局面、法的整理局面ともになりますけれども、私的整理局面ではプレDIPファイナンス、法的整理局面ではDIPファイナンスということでお金を使って何とか事業を回していく、あるいは事業を回していただくだけではなくてお金を使って事業を改善していく。事業を改善するためには資金融通が必要なので、それが結果的に事業価値を増大して先ほど申し上げましたけれども、生産性を上げていく。中小企業全体にとっても良いことになると考えておりますので、何とかこの支援をしていただきたい。

現行の資金支援体制は民間と信用保証協会等々、あるいは金融公庫等があると思いますが、それが十分なのかどうかということの検討が必要だと考えておりまして、私の肌感覚について言うとう分ではないと考えているというところでございます。

2番のところなのですが、活性協議会は非常に頑張っておられまして、先ほどの御報告でもありましたけれども、地域で差があるところがDランクが減少していったというところが非常に評価できる場所だと思います。それはランク評価して、低いところが一時固定はしていましたが、そこに改善計画を出させてPDCAサイクルを回して改善した結果だと思っておりますので、非常にすばらしい、良い成果があったと思っています。ただ、活性化協議会だけでは駄目で、地域金融機関や保証協会の連携も非常に重要だということはもちろんでございます。

3番なのですが、メインバンク等の金融機関の役割は非常に重要なので、100%保証の割合を減少していく。責任共有制度をやって民間の金融機関に自分のこととして責任を持って役割を果たしていただきたいと思いますと考えているところでございます。

ただ、民間の金融機関についても地域でばらつきがあると思うのです。結構協力的な、それから再生支援に非常に積極的な銀行もあるし、そうでない銀行もある。これをどうするかということで、金融庁の監督指針でもその方向を目指しているとは思いますが、まだまだ成果が上がっていない銀行もある。活性協のことが参考になると思うのですが、あまり成果が上がっていない民間金融機関については改善計画等を出させて自分で何とか改善させるような方向でより指導していただきたいと思います。場合によっては、可能であれば活性協のように評価づけというのもできないかということも個人的には考えたこともございます。

4番でございます。保証協会の役割は非常に重要なので、ここに書いてあるような対応

をしていただきたいと思いますので、今後、研究会があると思いますので、その成果を期待したいと思います。信用保証協会でも地区によって差があるのですね。非常に積極的に再生支援、経営支援に積極的な保証協会と、そうでもない保証協会がございます。これについてもある程度地域で固定化しているので、活性協と同じように連合会が評価等をして地区の活性協の改善を求めるような仕組みも考えていいのではないかと考えておるところでございます。

私からは時間もありますので以上とさせていただきます。

○家森委員長 小林先生、どうもありがとうございました。

続きまして、嶋津委員、お願いいたします。

○嶋津委員 御説明ありがとうございます。

私、Search fundというエクイティーと人材がセットになったような投資を弊社で行っておりまして、そこでの投資先でもまさに1番にあるような人手不足であったり、資材調達の局面でのインフレ、調達価格の上昇というものには日々直面をしております、転換期、移行期のサポートの必要性というのは非常に痛感をしております。

その中で、対策をしていくためには会社の中の構造改革が必要でございまして、例えば採用の仕方を変える、人事制度を変えていく、それから調達先を変える、メニューを変える、いろいろなことを変えて、人手不足であったり、採用費の高騰であったり、資材の高騰であったりというものに対応しようとしているわけなのですが、構造改革中は通常業務に加えて変革を行うための人材が必要になってきて、社内の人手不足がさらに加速しますし、さらにそのメニューを開発しているときにはふだんにはない開発費が乗ってきたり、両方から調達をしてみて調達費がいつも以上に高騰するなど、いろいろなエクストラのコストがかかってくるわけですね。ですので、ただでさえ苦しい状況であるのに、さらに赤字を掘らないと構造改革ができない。これが借入れをしていると非常にやりにくい。2期連続赤字になってしまうとコベナントに引っかかってしまうとか、格付が下がってしまえば金利が上がってしまうとか、そうすると、構造改革よりもまずは今期の黒字、まずはこの足元を何とか乗り越えるということをどうしても優先してしまうという状況がございます。こちらを何とかしないと、構造改革が遅れば遅れるほど非効率なままの状態が長引きますので、ちょっと定義が非常に難しいところではあるのですが、前向きな構造改革のための赤字の部分であれば、例えばコベナントから外せるだとか、格付に影響が出ないだとか、何らか移行期の特例サポートみたいなものが金融の側からあると非常にありがたい、やりやすいなと思います。

もう一つなのですが、今、私はGENDAというゲームセンター等をやっている会社の社外取締役もやらせていただいているのですが、赤字のゲームセンターをどんどん買ってくつつけるとどんどん黒字化するのですね。これがなぜかというところなのですが、赤字の地方の小さなゲームセンターは古いユーフォーキャッチャーをずっと使っていたり、中身のプライズを入れ替えられなかったり、例えば有名なK-POPアイドルであっ

たり、アニメとのコラボもできなかったり、何もできないわけですね。そうするとどんどん売上げも下がって行って赤字になる。ところが、これがM&Aで大きいところとくつつくと、最新の機器が入れてもらえる、プライズが入れ替わる、TWICEのキャンペーンやアニメのキャンペーンなどの大きいキャンペーンに乗っかっていける。これによって一気に黒字化ができていく。Search fundもそうですし、このGENDAもそうなのですけれども、M&Aの力、ある程度会社の統廃合ということの必要性というのはいちいち感じているところでございます。

このときに一点感じておりますのが、銀行、証券、それから信金さん、いろいろな金融機関の間で情報共有が今、できにくくなっている。個人情報の保護などもありますし、なかなか共有ができない。そうすると、どこかで誰かが困っていても、例えば銀行さんがその情報を持っていたとしても、銀行さんの中では例えば取引先が小さ過ぎるからメインの対象先ではなかったり、いろいろな形で支援できるところと情報のありどころが合致していないことがあるのです。例えば私たちですと今、野村ホールディングスさんと一緒にファンドをやらせていただいているのですけれども、野村証券さんはたくさん情報を持っていっぱい。困っていっぱいところも御存じだったりするけれども、私たちが組んでいるのは野村ホールディングス傘下のキャピタル子会社で、証券会社とキャピタル子会社の間は情報共有ができないので、その情報にはアクセスができずにこちらは困っている先が分からずに困るということになるわけです。ですので、これはいろいろなメガバンクさんとお話をしても皆さんおっしゃってしまして、何らかそこの情報が個人情報などに引っかけることなくクライアント様、中小企業様のために使えて共有できるような仕組みがあると、このM&Aというのはいちいち進むのではないかなと思います。

最後に、議論のポイントの2番と4番で、どちらも厳しい状況にある事業者をどうやって速やかに見つけるのかというところが出てきていると思います。これは非常に難しいところだなと思っておりまして、今期大丈夫ですか、本当に黒字になるのですよねと銀行さんに言われると、なりますと言います。これは難しいかもしれないですとは絶対言えないのです。事業計画にちょっと無理があるかなと思っても、黒字になるように描いて出します。そうでないと、金利だったり借入れだったり、いろいろなところに影響が出てくる。でも、本当は先ほどの構造改革に必要な支援がもしあるなら支援していただきたいですし、もし本当に腹を割って話せるのであれば話したいということはもちろんあるのですけれども、なかなか金融と結びついているからこそ難しいというところがありまして、その意味では、地域金融機関と信用保証協会、それからそういう支援ができるよろず相談所みたいなところの情報共有・連携も大切なのですけれども、金融機関と切り離された支援、ここで相談したことは金融機関には行かないとか、支援を受けたところで金融機関からの評価は変わらないという切り離された支援というのがむしろ必要なのではないかな。それこそが構造改革を後押しするのではないかなと、どちらかゼロ100ということではないのですけれども、そういうものもあるとありがたいかなと思いました。

以上です。ありがとうございます。

○家森委員長 嶋津委員、ありがとうございました。

続きまして、滝澤委員、お願いいたします。

○滝澤委員 学習院大学の滝澤です。御説明ありがとうございました。

論点に関連して、意見を申し上げます。

論点1は、主に資金調達方法に関連する施策の必要性に関する議論かと思いますが、資金調達方法に焦点を当てた政策的な工夫で乗り切るというだけではなくて、中小企業自体がグループ化、M&A、それからデジタル化などを通じて、生存能力といいますか、ここでの生存能力というのは生産性もありますけれども、製品差別化も含めた生存可能性の向上をイメージしておりますけれども、そうした製造能力を高めることが重要であると思います。今、金融面におけるある意味手厚い支援によって足元で見え始めているこういった機運がそがれることというのを懸念する必要もあろうかとは考えております。

それから、論点2は連携を強化していく必要についてかと思いますが、そのとおりであると思います。同時に、再生支援や再チャレンジ支援に関する中小企業活性化協議会、地域金融機関、信用保証協会の取組について、実績データに基づいた評価というものも同時に必要で、そうした検証を多少なりとも踏まえた今後のプランニングというのが重要になろうと思います。

それから、論点3の金融規律についてはもちろんそのとおりで、戻すべきだと思います。緊急避難的な措置は時限であるべきだと思いますし、そもそも金融機関のスクリーニング能力というのが資源配分上の最大のポイントになろうと思いますので、有効に活用すべきであると思います。

最後に、論点4につきましては、以前も発言させていただいた内容と重複するかもしれませんが、そもそも信用協会ごとにパフォーマンスの差があるものかどうかという点が気になりました。もしあるとすると、ベストプラクティスと言える取組になろうというのがベースの対応となろうかなと思います。

それから、①のところに厳しい状況にある事業者を効果的かつタイムリーに特定できるモニタリングという表現がありますけれども、このモニタリングについてはデータに基づくいわゆる予兆分析というのが他の省庁でも行われているということも耳にしますので、そうした手法を取り入れるやり方も考えられるのではないかなと思いました。

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。

それでは、古川委員、お願いいたします。

○古川委員 御説明いただきましてありがとうございました。13回目の金融小委にして初めて対面ということで、何か新鮮な感じを受けています。

議論いただきたい論点に沿っていきいたいと思うのですが、その前に、今回、コロナのところからどう脱却するという論点から成長などを含めた話になっているのですけれども、

中小企業に関する議論をするときに、いつもどういうターゲットの話をしているのかがごっちゃになってしまうというところが全体の議論をぼやかしてしまうような気がしていて、中小企業基本法でいけば中小企業と小規模事業者は定義されていますし、産業競争力強化法でいくと、直近、中堅企業という定義がされ、また、今、ここで100億企業という概念が出てくる中では金融もデットとエクイティーの話が混在しますし、金融でいっても地銀と協同組織金融機関である信金・信組というのは現実の取組が結構違ったりするのが現場なので、いずれにしても議論の中でどこの部分の話をしているのかなということを整理した上で進めていけばいいかなというのが感想としてあります。

その上で、まず1番目ですけれども、どのような施策が必要かということで、私は日頃からどちらかというと中小でも小規模寄りのところの支援を公的支援も含めてやっていますので、そういう視点に立つと、まず一つには、価格転嫁というワードが小規模事業者には響かないです。価格転嫁と言うと何を言っているのかがよく分からなくて、「むしろより良いものを作っているのだから適正価格で売る努力が大事でしょう」という話でいくと、適正とは何なのかという話になって、そうすると誰をお客様として選びたいのかという話になります。例えば食品製造でも職人を使って国産のこだわった食材を使って物すごく良いものを作っているのだけれども、値付けのときになるとスーパーに並んでいる大手のものよりうちの商品を買ってもらおうと思うと大手よりちょこっとだけ高い値段くらいで値付けしてしまうので、結局働いても働いても手元に金が残らないという構図がもともと強い中でのこの原材料等の価格高騰です。そういう意味では政策として何が必要かという意味においては、先ほど北村委員もおっしゃっていましたが、経営者教育というのは地道にやっていくことが大事だと思っていて、そうすると現状では商工会であったり、商工会議所であったり、よろず支援拠点であったりといったところが収益力改善のセミナーみたいな講習会をいろいろやったりしていますけれども、そういったところに少しフォーカスしながら強化していくというのも大事なのかなという気がしています。

あと、2番目の中で一つ感じるところが、太字で書いてありますけれども、必要な事業者を早期に特定するというところが結構大事で、これだけデジタル化の旗を振っている世界の中で、例えば金融機関は決算書は大量に持っているわけで、毎期の決算書をちゃんと徴求しながら、その決算者をデジタル化したうえで、「3期比較して粗利額がずっと減りつつある」とか、そういったある程度の抽出するアルゴリズムみたいなものを設定しながらやっていくようなことをしないと、属人的なアナログ業務の中で対象を特定していくとなかなか進まないかなという気がしています。

あと、地域金融機関や活性協の連携の強化は大事なのですが、加えて、先ほどの話ではないのですが、よろず支援拠点や商工会、商工会議所の活用は私は非常に大事だと思っていて、よろず支援拠点は全国で1,000名のコンサルであったり、ITコーディネータであったり、社会保険労務士、弁護士、税理士もいますし、そういった無料で使える部分をいかに活用するかということも含めて経営改善計画の実行支援等も含めてやってい

くというところが大事なかなと思います。

あと、3番目は賛成です。やはり金融規律は重要だと思います。

4番目なのですけれども、これもモニタリングの在り方ということであるのですが、現状、現場でいろいろ見ていく中では、例えば経営改善計画にしても早期経営改善計画にしても、とてもきれいな計画は出来上がるのですけれども、そこから先のモニタリングといったときに、定量的なデータだけ見ていくモニタリングだと、定量的なデータは大事なのですけれども定量データだけでモニタリングするのはなかなか難しく、立てたアクションプランを実行されているかどうかということについて絶えず伴走的にコミュニケーションを図っていかないと、現実には何となく事業者からすると銀行さんが作った計画書でしようみたいな話が起きたりするので、そこを誰が伴走するかという問題もあるのですけれども、モニタリングの中身をどうするかというところに着目する必要があるかなと思います。

最後に、先ほど来人手不足の話があって、これはもうどの業種も人手不足なのですけれども、中小企業庁の事業ではないですけれども、内閣府のプロフェッショナル人材戦略拠点にもっと政府全体として着目していただけるとありがたいなと。今、活性化協議会と事業承継・引継ぎ支援センターとよろず支援拠点の3機関が絶えず連携してやっていきましょうという施策がありますけれども、地域によってはそこにプロ人材の拠点も入ってもらって、特に中小・小規模で人手が足りないので、半年間だけプロ人材からこの部分でとか、IT化の部分でとか、工場の見直しの部分でとテーマを決めて半年や1年という形でプロ人材を使ったりするケースが結構出てきているので、この部分はすごく大事なかなと。多分知られていない世界がいっぱいあるのだと思うので、広報も含めて大事なかなと思いました。

ちょっと長くなりましたが、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、相澤委員、お願いいたします。

○相澤委員 論点の1つ目につきまして、エクイティファイナンスを増やすことに賛成です。社会構造や顧客ニーズが大きく変化して、デジタル技術も著しく進化している現代において、中小企業者が出資者から、また、別の視点で経営に関するアドバイスや事業ネットワークの紹介を受けることは、中小企業にとって、また、地域経済にとっても有益だと思います。また、先ほど大槻委員から御指摘がありましたように、ガバナンスの面からも非常に良い効果が得られると思います。

論点の3つ目についても賛成です。2020年初頭に新型コロナウイルスという予測不可能な外的要因によって引き起こされた一時的な経済損失に対して、先進国は財政支出を通じて企業や家計を一時的に支援すべきだという論文や意見が多く見られました。しかし、4年が経過した2024年現在においては、その一環としての信用保証制度の役割というのは十分に果たしたと考えられます。プロパー融資あり保証承諾件数の割合を増やすことでプロパー融資が増えると、貸出先中小企業の売上高営業利益率や評点がより一層高まる可能性があります。これも中小企業や地域経済にとって有益です。

論点の2つ目、4つ目の御指摘のとおり、まずは事業者の経営状況悪化を早期に把握することが重要です。その方法として、短期的にはメインバンクが事業者の預金口座の資金の流れをデータベース化して、これまでよりも精度の高い分析をすることが考えられます。長期的には中小企業でキャッシュレス決済比率を高めて、マネーフォワードのような会計ソフトを用いてほぼ自動的に月次の財務諸表を作成して、それを毎月メインバンクに送信する仕組みが考えられます。メインバンクは受信した財務諸表をデータベース化して、幾つかの指標に経営状況悪化の状況が見られた場合には事業者に対してヒアリングを行うことで、効果的かつタイムリーに経営状況が厳しい事業者を特定できます。特定後、メインバンクが一定期間、例えば半年間対応しても指標が改善しない場合には、信用保証協会が対応を引き継ぐといった仕組みも考えられます。

そのためには、先ほど来お話がありますように、電子化やデジタル化が必要です。しかしながら、近隣の事業者や取引先が電子化に消極的な環境だったり、先ほど嶋津委員もおっしゃっていたとおりコストもかかってきますので、電子化はハードルの高い課題です。それでも電子化によって業務効率化やコスト削減といったメリットが得られるのも事実です。人手不足や原材料高といった問題に直面している状況において、産業にもよりまずけれども、電子化はこれらの問題を緩和する一つの有効な手段であると考えます。

以上です。

○家森委員長 どうもありがとうございました。

以上で委員の皆様の御発言は一巡したと思います。

次に、オブザーバーの方からの意見を頂戴したいと思います。お一人2～3分でお願いしたいと思います。御発言の御希望のある方はWebexに御記入ください。

では、先に会場のほうのオブザーバーで、松田委員、どうぞ。

○オブザーバー(松田プロジェクトマネージャー) 活性化全国本部の松田でございます。活性化協議会という立場から、論点についてお話しさせていただきたいと思います。

まず外部環境としては、論点1の冒頭にも書かれておりますけれども、これに加えて急速な人口減少社会、少子高齢化、今朝の新聞でも2025年に後期高齢者が5人に1人という状況で、これは地方に行けば行くほど深刻かつ人口減少ピッチが非常に速い。したがって、内需型産業が中心の中小企業についてはいかに早く支援を行うかということが最大のテーマと考えております。

我々は活性化協議会に変わってからは、収益に陰りが見えてきたところの収益力改善フェーズ、それと小林先生の言及されましたリスクや債権放棄等を求めるような事業再生フェーズ、それと事業停止を検討しなければならないような再チャレンジフェーズというところを一元的に支援する組織でございます。

また、僕自身も金融機関出身ですから金融機関との付き合いというのが協議会是非常に長けておりますので、協議会に入ってくると取引金融機関同士の情報共有ができるという最大のメリットがありますので、そういったものを活用しながら、何を言いたいのかという

と、とにかく論点1でも論点2でも同じなのですけれども、早期に協議会に相談できるような何らかの仕掛けというものを考えていく必要があるのかなと。いろいろな広報活動などをやっておりますけれども、また、再チャレンジについても非常に今、増えております。祖業であるところの再生支援よりも再チャレンジのほうが今年度増えてしまうのではないだろうか。

一方で、それが決して悪い話ではなくて、円滑な廃業を支援していくということが一つのテーマになってくると考えておりますので、早いうちに御相談いただければ、スポンサーへの事業譲渡を検討できるということになります。ぎりぎりの状態で御相談に来られると、その検討もできないうちに残念ながら法人は破産。経営者の方は何とか破産しないで経営者保証ガイドラインで整理しましょうみたいなことをやっていくのですけれども、でき得れば事業譲渡をすることによって雇用とサプライチェーンを維持していきたいというのが我々活性化協議会の使命と考えております。

議論の3点のところですが、これはコロナ感染症によるパンデミックの有事のときの対応としてのセーフティーネット保証、危機関連保証でしたので、平時に戻った以上は従来どおり責任共有制度を中心にやっていくべきだというのは当然金融規律の点からも必要かと思えます。

また、埼玉のケースがありましたけれども、金融機関と責任共有だけではなくて協調融資を保証協会さんとしても強く求めていくということが必要なのかなと。リスクテイクできる金融機関になっていただかないと意味がないので、そういった取組が必要なのかなと感じております。

それと、議論の4のところですが、中小企業の事業再生等に関するガイドラインの第2部において、平時における事業者の取組として4番目に予防的対応というのがあって、今度は債権者である金融機関のほうはどういうものかというところと予兆管理というものが入っているんですね。ガイドラインで求められているにもかかわらず、なかなか予防的対応と予兆管理ができないと、金融機関としても業績表彰項目のところでは貸出残高の増強とか、投資有価証券をいかに売ったかといったところが評価項目になりますけれども、予兆管理というのが本当に評価項目として入っているのだろうかというところが非常に重要だと思います。モニタリングをしていったら、この後、モニタリングをどのように特に保証協会につなげていくか。大体我々の肌感覚でも御相談に来ている企業さんというのは小規模事業者さんが非常に多い。小規模事業者さんがメインプレーヤーのターゲットというのは保証協会さんになりますので、保証協会さんとの連携をどのように構築していくのかというのが最大のテーマかなと思っております。

そういう中で、保証協会さんに対する監督指針も金融庁さんから出ておりますので、保証協会がしっかりと取り組んでいるかというところは金融庁さんのほうでもチェックをしていただけると期待しておりますので、正直なところ、我々もやっていて51の保証協会さんのばらつきが非常に大きいので、そういったところの改善に向けた取組というの

も必要なのかなと感じております。

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。

では、連合会の山本会長、お願いいたします。

○オブザーバー（山本会長） 全国信用保証協会連合会の山本でございます。ありがとうございます。

本日も信用保証協会に係る論点につきまして幅広く御議論いただきました。2点発言をさせていただきたいと思います。

まず1点目といたしまして、民間金融機関における信用保証付融資の活用についてでございます。御議論いただきたい事項の論点3に書かれておりますメインバンク等の民間金融機関の役割は重要であり、金融規律がより一層発揮されるよう取り組んでいく必要があるのではないかというお話でございました。この点につきまして、保証協会といたしましても、本日の資料でも御紹介いただいたプロパー融資との協調による保証制度などといった仕組みも含めまして、金融機関の知見と保証協会の支援が相乗効果を発揮できるよう努力してまいりたいと考えております。

また、そうした取組を通じまして、事業者が必要とする効果的な経営支援や資金繰り支援のニーズに一層応えてまいりたいと考えているところでございます。引き続き御指導のほど、よろしくお願い申し上げます。

2点目でございますけれども、信用保証付融資に係るモニタリングの在り方についてでございます。今後、研究会が立ち上がりまして、厳しい状況にある事業者を効果的かつタイムリーに特定して早期に適切な対応につなげるモニタリングの在り方を御検討いただけるとのことでございまして、大変ありがたく思っております。現在、保証協会では、保証付融資の割合が高い事業者を中心とするなどして経営支援を行う事業者を特定して、効果的な経営支援につなげていくことに注力をしているところでございます。こうした取組に当たっては、限られたリソースの中で各種様々な工夫が行われているところでございます。そして、経営支援の取組につきましては、このたびの監督指針の改正を受けまして、その成果をアウトカム指標として各協会の計画に掲げまして、次年度以降、達成状況を公表するようにいたしましたところでございます。こうした努力を引き続き続けていきたいと思っております。

御議論に当たっては、こうした取組や実情も御覧いただきながら、さらに実効性の高いモニタリングにつながる御議論をいただければありがたいと存じておりますので、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 どうも山本会長、ありがとうございました。

続きまして、朝日信用金庫の武井様、お願いいたします。

○オブザーバー（武井副部長） 朝日信用金庫の武井でございます。発言の機会をいただ

きましてありがとうございます。中小企業や小規模事業者がメインの取引先になる信用金庫の立場から、本日の論点に関して2点ほど申し述べたいと思います。

まず1点目ですが、論点3についてです。委員の皆様から金融規律の正常化を図るべき、プロパー融資の割合を増やすべきといった御意見がございました。事務局におかれましては、こういった御意見を踏まえて具体的に信用保証制度等の施策を検討される場合には、金融機関とも密にコミュニケーションを取っていただきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

2点目は、論点2にあった早期経営改善計画策定支援、いわゆる金融機関によるポストコロナ事業に関してです。本制度の活用については個別金融機関の判断とはなりますが、資料にありましたように、業界としても事業者との対話や目線合わせ、予兆管理にうまく利用している信用金庫があると認識しております。

一方で、本制度は1年間の期限付制度であるため、態勢整備や人員リソースなどの点から活用は二の足を踏んでいる金融機関もあると思います。もちろん既に取り組んでいる金融機関にとっても継続してニーズはあると思いますので、本制度につきましては、いろいろハードルはあるかもしれませんが、来年度以降も継続できるように御検討いただけますとありがたく存じます。

なお、本制度に関しましては、提携している税理士等に紹介している金融機関や経営改善局面の取引先より費用負担の回避優先の強い要望を受けて対応している金融機関等もございますので、繰り返しにはなりますけれども、活用するか否かは個別金融機関の判断となりますことを念のため申し添えさせていただきます。

私からは以上でございます。ありがとうございました。

○家森委員長　ありがとうございました。

ほかに発言希望はよろしいですね。ありがとうございました。

時間がもうほとんどなくなっておりますので、申し訳ございませんけれども、あと私が少し発言させていただくことで委員の御発言はなしということをお願いしたいと思います。

御議論いただきたい4つの観点については既に先生方から御発言があったとおりであって、どれも皆さんここに書いてある問題意識を共有されているということですので、今後、事務局においてその方向で進めていただければと思っております。

それ以外に少しだけ、協議会の評価について、小林先生からこういう形で非常に良い方向で動いているということがございました。同時に今回、ちょっと駄目なところを何とか良くしようという方向でありましたけれども、より良いところをつくっていくということが大事なので、協議会が何をやってより良いのかというところの上を引き上げていく方向の議論も必要でしょうし、これからこの評価についても本当に納得のいく評価ができていくのかということで、例えば実際に金融機関の方々や認定支援機関の方々が協議会とさまざまな交渉をされたりしているので、そういう方々の声も聞きながら評価というのをしていく必要があるかなと思いました。

それから、ポストコロナの民間金融機関への開放をやっていただくということについて、今年、実験的に進めているわけですが、今、朝日信用金庫さんからも御意見があったように、やはり1年ということになるとシステム対応等々が難しかったということでございますので、仮に延長していただけるなら、ぜひそういう問題が起こらないように、せっかくやってもらふのならきちんとやっていただけるような体制を取っていただきたいなと思いました。

それから、経営者保証についてはずっとこの委員会でも課題になっておりまして、信用保証制度のほうからは保証料を少し割増しにするけれどもという制度もつくりましたが、今のところそれほど普及していない。お客様の声を聞くとコストがかかるということですから、例えば今後、モニタリングの精度を上げていく、いろいろな先生からあったようにITを使って常時企業の状況が分かっているというときには保証料の割増しは必要ないよという大胆な制度を取るという形もあり得るのではないかと感じております。そういう意味で、82ページにあるような研究会で今後、そういう点も検討できればと考えているところであります。

それでは、申し訳ございませんけれども、委員の方々には追加の御発言をしていただく機会はありませんが、お許しいただきたいと思っております。もしありましたら、また事務局に文書等でお出しいただくということにさせていただきます。

事務局のほうで少しだけ御回答いただきたいと思っております。よろしく申し上げます。

○野澤金融課長 活発な御議論をいただきまして、大変ありがとうございます。

いただいたポイントは非常に重要なポイントばかりだと思っております。先ほど委員長からも御指摘いただいたとおり、私どもとしても受け止めて検討を進めてまいりたいと思っております。

特に潮目変化していく中で経営が課題になっていくというところについて、経営者の論点、特に売上げをどのように上げていくのか、単価、ドメインをどう設計していくのかみたいな戦略のところは非常に重要だという話もございまして、これは金融政策のみならず、ほかにもいろいろな中小企業政策一体でということもございましたので、連携して取り組んでまいりたいと思っておりますし、そのための資金のところにつきましては、成長のための資金のみならず、御指摘がございました再生のための資金も含めて提供のバリエーションを増やしていく方向で検討してまいりたいと思っております。

また、プロパー融資の重要性につきましては認識を共有させていただいたということで、こちらについても制度の設計など、しっかりと深掘って検討してまいりたいと思っておりますし、早く特定をして課題があるところをあぶり出していくということにつきましては皆様の共通の問題意識だと認識いたしましたので、我々としてもデータを使っていくのみならず、このデータをどこまで共有するかということについては非常にセンシティブになりながらやっていきたいと思っておりますし、それをうまくデータを活用しながら予防的対応や予兆管理にうまくつなげていければと思っております。

私からは簡単でございますが、以上です。

○家森委員長 ありがとうございます。

この委員会でずっと問題にしておりましたコロナに対して金融としていかに中小企業の方を支えるかということはおおむねできてきたというところで、今後はこのポストコロナの中でいかに企業を成長させていくかという方向に大きく我々の問題意識も変えていかないといけないということを御議論いただきました。誠にありがとうございました。

本日はこのあたりで締めとさせていただきます。追加で御意見のある委員、オブザーバーの方がいらっしゃいましたら、意見書という形で事務局にお送りいただければ、委員の皆様にも共有させていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

最後に、事務局から事務連絡があれば、お願いいたします。

○野澤金融課長 本日は皆様、御多忙中にもかかわらず、御出席を賜りまして大変ありがとうございました。

本日提示させていただきました論点も含めまして、引き続き中小企業金融の政策につきまして議論してまいりたいと思いますので、今後ともお付き合いいただけますと幸いです。

次回の日程につきましては、また事務局より別途調整させていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

○家森委員長 ちょうど11時30分ということで、これで「中小企業政策審議会第13回金融小委員会」を閉会いたします。

皆様、本日は御審議に御協力いただきありがとうございます。

午前 11時28分 閉会