

中小企業政策審議会金融小委員会（第14回）

令和7年4月18日（金）

経済産業省中小企業庁

午後 3 時 0 0 分 開会

○野澤金融課長 それでは、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14回金融小委員会」を開催いたします。

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形式で開催しております。

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。現状、委員として12名の方々が指名されております。

本日は相澤委員と小田委員、嶋津委員、長谷川委員が欠席されますが、計 8 名の委員に御出席いただきますので、定足数である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、飯田次長から冒頭御挨拶を申し上げたいと思います。

○飯田次長 皆さん、こんにちは。私、御紹介いただきました中小企業庁の次長の飯田と申します。本来であれば長官が出席する予定なのですが、先ほどもちょっとお話がありましたように今日は下請法の審議で国会に出ておりますので、私から失礼いたします。

大変御多忙の中、中小企業政策審議会第14回の金融小委員会に皆様御参加いただきまして、誠にありがとうございます。倒産が増えているとか、いろいろあるわけですが、今はアメリカの関税のことがすごく話題になっていまして、非常に不透明性があるという中なのだと思いますけれども、金融の世界につきましましては、こういうときだからこそ資金繰りをしっかり支えていくということも大事になるわけですが、一方で、金利のつくようなことになってきておりますので、しっかりと企業の経営をよく見て、もちろん金融機関の皆様もそうですが、各種支援機関の皆様方によってそこをしっかりとよく見て早期の経営改善をしていくということ、それから、良い事業をしっかりと伸ばしていくような取組や積極的な設備投資なども応援していくといったことをちょうど時代の変わり目としてやっていかなくてはいけないということなのだろうと思っております。

再生の関係につきましましては、先月、政府の中で再生・再チャレンジ支援円滑化パッケージというものを取りまとめたところでございますけれども、いずれにいたしましても、激動する経済環境であり、金融環境であると思っておりますので、この際、先生方の忌憚のない御意見をお聞かせいただきまして、政府としてもしっかりと進めてまいりたいと思いますので、本日はどうぞよろしくお願いいたします。

○野澤金融課長 続きまして、本日使用する資料を確認させていただきます。

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のタブレットに資料を格納しております。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 家森です。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、早速議論に移りたいと思います。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 では、早速でございますけれども、資料2を御覧いただければと思います。事務局説明資料でございます。

全体の構成でございますけれども、2ページ目でございますが、1から6ポツの項目につきまして御説明をさせていただきます。

早速1ポツの足元の状況につきまして、中小企業の売上高・経常利益の推移でございますけれども、左側の図を御覧いただきますと、売上高・経常利益とも、大企業と中小企業の間に差はありますけれども右肩上がりという傾向というのがございます。他方で、経常利益の推移（中小企業、業種別）におきましては、それぞれ業種においてのばらつきが多様であるといった状況が見てとれるかと思えます。

次のスライドでございますけれども、中小企業・小規模事業者の設備投資の状況でございますが、左側を御覧いただきますと、設備投資の目的が今ある仕事をそのまま続けるための投資であるような設備の代替、維持・補修といったところが多く、他方で新製品の生産や研究開発といった投資というのは少ないという傾向が見てとれます。

また、真ん中のグラフでございますけれども、ソフトウェアの投資比率におきましては、大企業、中小企業とも伸びておりますけれども、その差があるということは引き続いております。

右側でございますけれども、もう一つは直近3年間の設備投資の積極性のお話でございます。濃いブルーが「積極的投資を行っている」でございますけれども、後継者がいる、あるいは若い世代であるといったものについては積極的な投資が行われる傾向にあるということでございます。こういった積極的な投資をしていただく方に経営を担っていただくというのも非常に重要なポイントであるかと思っております。

続いて、次のスライドですけれども、注視すべき点の一つとして、経営課題が推移しているということは前回の小委員会でも御紹介申し上げました。コロナ禍において一番濃いブルーの「売上・受注の停滞、減少」というところから、サプライサイドの話、原材料高、求人難というところに移ってきているというところでございます。冒頭挨拶の中でもございましたけれども、不透明感というものもこれから出てくるということでございます。

続いて、6ページでございます。「金利のある時代」の到来ということを迎えて、図2のところにございますが、中小企業・大企業の借入金依存度を出しております。特に右から3番目、小さいですけれども、宿泊業、飲食サービス業といったところについては大企業と中小企業の差が非常に大きいという傾向がございます。

そして、もう一つ下の図3でございますけれども、金利がついた場合にメリットになる部分とデメリットの部分があるわけでございますが、負債のほうではなくて有利資産利子率のほうでございますけれども、大企業と中小企業には差があるという状況でございます。こういった金利が上がったときのメリットは享受できないのだけれども、デメリット、コ

ストのところは増えるという構図になってございます。

続いて、7ページでございます。金利上昇による企業財務への影響でございますが、例えば1%上昇するとなると、赤字転落企業割合が6.6%増えるという状況でございます。また、借入金の金利の上昇によってどういう影響を受けるのか、どのくらい受容できるのかということにつきましては、8ページ目のグラフでございますけれども、全体としてみても金利が上がったとしても受け入れると答えている回答が足元で増えてきているような状況で、ある程度アジャストをするという方向感が見てとれるということでございます。

続いて、9ページですけれども、倒産・代位弁済については報道でもありますとおり去年1万件を超えて、24年度の速報値も出ておりますけれども、1万144件というデータになってございます。ただ、これはリーマンクラスではないというのを申し添えておきたいと思えます。

続いて、10ページ目でございますけれども、倒産・代位弁済でございますが、コロナ禍前を超えたというのは代位弁済率、右側は代位弁済DIでございますが、金融機関にアンケートを取って、これから代位弁済が増えると思うか、減ると思うかの差分でございますけれども、31.1というポイントでピークをつけてそこから下がってきているという状況でございます。今は19.4ということでまだプラスですので、これからまだ伸びますけれども、その勢いが少し和らいでいくということかなと思っております。

11ページは保証協会100%保証の割合ということで、ゼロゼロで増えたというファクトでございます。

12ページでございますけれども、左側のコロナの借換えの保証でございますが、これが2年間で大体8割が据置期間を迎えるということで、これ以降は返済を開始するというのと、条件変更割合についてリーマンの水準に近づいているというデータで、これは注視して見ていかないといけないということでございます。

この結果ということではないですけれども、こういった事実と並行して、中小企業活性化協議会の支援実績は、相談件数がまず過去最高であり、また、再チャレンジ支援の完了件数も過去最高を更新しているという速報値になってございます。

その支援の中身でございますけれども、14ページにございますけれども、2023年度から24年度に入りまして、枠囲いをしていますけれども、債権放棄、再チャレンジ支援の痛みを伴うようなものというのは割合が3割から4割ぐらいまで上がっているという状況でございます。

15ページを御覧いただきますと、そういったものを踏まえまして、資金繰り支援というのを経済対策で行っておりますけれども、全体としてブルーの色のついてますコロナと名のついているものからコロナ以外のもの、いろいろな経営課題が多様化しておりますので、緑色のものにシフトしているということでございます。この中の真ん中辺りに「協調支援型特別保証」とございますけれども、こちらプロパー融資がどうしても先ほどの100%保証を出したことによって少し引っ込んでいるという状況がございますので、これ

に対してプロパー融資を一緒に出していただく場合には保証率が下がるという仕組みを設けまして、積極的に金融機関の融資とリスクテイクを促しているという状況でございます。

続いて、2点目でございます。コロナ融資の効果検証について、これは家森先生を座長としてCRTのデータベースを踏まえまして資金繰り支援策の効果の検証を行ってございます。

その結果については18ページにサマリーをまとめてございます。右側のグラフにありますとおり、デフォルトを相当抑制したという効果がございます。2020、21、22でコロナ融資を利用した方と利用していない方というのは大分差があるのですが、2023年度になってくると大分近づいてきているという状況でございます。

加えまして、左側に移りまして2つ目のポツですけれども、副次的な効果としての設備投資の促進、また、コロナ前に低信用力であった先に対して信用力の改善効果が見られたということや、また、その下に行きまして、コロナの融資先において追加借入れをした先、民間コロナ融資終了後にも借入れを行っている企業に対する政策効果というのは平均よりも低かったということでございますので、期間を区切った運用、あるいは追加貸付けを行うときのモニタリングなどをしっかり行うというのが一つの示唆なのではないかということでございます。

3点目のポイントでございます。モニタリング研究会、再生・再チャレンジ支援円滑化パッケージということで、前回秋にこの小委員会を開催させていただいたときにこのモニタリングという問題意識を提起させていただきまして、研究会を行うというお話をさせていただきました。その結果の御報告ということでございます。

この結果でございますけれども、22ページに概要が記されております。背景として、先ほど来足元の事情で申し上げているようなコロナ禍で100%保証が増加して経営課題が複雑化している中で倒産が顕在化している、そして、再生・再チャレンジのニーズというのが増えているといった状況の中で、しっかりその予兆、経営の変化の状況というのを把握していく必要があると考えておりまして、他方でそれには人手がかかったり、手間がかかるわけでございますけれども、それをDXも活用していくというのは非常に重要なのではないかと、また、DXを活用していくことを通じて、そもそものデータを作っていただく中小企業の方々にとっての経営を可視化するといった気づきが提供できるのではないかとということでございます。

真ん中のところに「モニタリングの状況」ということで、データの生成のところにはデータを作っていただき、そしてそれを金融機関に提供していただくというマインドセットがまだできていないというところがあったり、それを受け取る側にもまだ準備が不足しているといった点、それを受け取って予兆が把握できた場合にも、それにちゃんと手を差し伸べる連携体制が取れていないのではないかとといったことが地域によってばらつきがあるということもございますので、対応策として1、2、3、4という事業者の情報提供に関するインセンティブとして、これを一定の情報提供をしていただいた場合にインセンティ

ブとなるような信用保証の仕組みの検討をしていくとか、また、DX、IT化に関する段階的な取組をしていくとか、予兆管理のどこに着眼していいかということが分かっているところ、分かっていないところではばらつきがありますので、そういったところを着眼点として整理・公表していったり、モニタリング段階に応じて役割分担というのを整理していくといったことを政策として提言いただいております。

その後の参考については飛ばさせていただきますして、その後に、昨年3月に再生支援の総合的対策というのを取りまとめております。こちらにおいては予兆管理相談フェーズ、支援フェーズという2段階に応じまして、予兆管理段階においては信用保証協会が主体的に経営支援・経営改善といったものに関わるということで監督指針を改正して取り組んでいってくださいというメッセージを出したことに加えまして、中小企業活性化協議会の体制の強化と再生支援ファンドの活用といったことを政策提言させていただきました。

その後、その取組を進めているところではございますけれども、さらにこの取組を一段進めていくということで、27ページにございますけれども、現状とさらなる対応ということでこのフォローアップ・強化をしっかりとやっていくということと、これは後に資料がついてございますけれども、さらに再生・再チャレンジ支援円滑化パッケージというのを3月17日に取りまとめをいたしまして、これを契機として新たな取組として先ほど申しました予兆管理の着眼点の公表や、また、どうしても小規模のところで保証がついているものについては求償権に変換してそれを放棄するという手続が必要になっているケースが多うございますので、そういった点について県によって結構扱いが変わってくるところがございますので、この辺はある程度ノウハウの均てん化をしていきたいということで、手引をこの夏にも作っていきたいと考えてございます。

こういったことをまとめました再生・再チャレンジ支援円滑化パッケージは3本柱でつくっておりますけれども、1ポツとして早期相談に向けた取組を強化していく、予兆を管理、しっかりと把握していくということを踏まえまして、それをしっかりと受け止める事業再生の支援の体制を強化していく、活性化協議会事業再生ガイドライン、あるいは政府系金融機関を活用するとか、先ほど申した求償権放棄円滑化の取組など、民間金融機関の方々にも御協力をいただくということで体制強化をし、さらに3ポツとしては、それでもなお資金繰り支援というのが必要ということであれば、これを支える支援インフラということでこういった支援策というのを設けさせていただくといった3本柱を示させていただいているところでございます。

続いて、4ポツ目でございますけれども、「中小企業成長・再生に向けたファイナンスの在り方」ということで、ちょうどこれから骨太の方針や政府の来年度に向けた方針というのを整理していく段階にございますので、前向きな投資に向けた政策というのを検討しているところでございます。

そういった中で、論点1、2、3と書いてございますけれども、検討の方向性として、一つは拡大していくときに積極的な成長投資、それともしもリスクがあるという場合に、

リスクがあったときに命綱がないとアクセルを踏み込めないということがありますので、そういったもしものときの命綱というのを両立させるファイナンスというのが重要ではないか。

2点目としては、再生していく場合にももちろんそのまま再生していくというのも重要なわけですが、それに加えて集約化・統合ということで経営力を強化していくといったことも重要ではないかということでございます。

3点目としては、地域経済を持続的に発展させて社会的な課題も同時に解決するようなゼブラ型企业というものもございますけれども、こういったものに対して新たなファイナンスというのを考えていくというのは一つの方向感ではないかということでございます。

32ページは、それぞれ1から3までの項目について詳述してございまして、積極的な成長投資を促進するファイナンスとしては、これは一つのアイデアでございまして、商工中金さんのほうで対話型当座貸越しという取組をされています。これはTKCさんの巡回審査、月次試算表の提出といった一定のデータの提出をしてモニタリングができるという前提で当座貸越しの枠というのを設定して、その間、そこについては借入れ・返済の自由度がある程度高いという形になっているということで、証書貸付けで運転資金に回すということになるとなかなか自由度がということはあるので、こういった形で使い分けをして両立をしていくというのが重要ではないかということでございます。

続いて、33ページですけれども、ロールアップでございまして。こちらは先ほど来申しております再生ニーズがある方々については早期に予兆を発見していくことが大事だということでございますけれども、そうして発見された方々について、ロールアップの可能性があるのであれば、そちらのほうに誘導していくというのも重要かと思っています。そのときに、実際に売り手・買い手をマッチングさせていく主体として、もちろんM&Aの仲介の方やコンサルといったプレーヤーもいらっしゃるわけですが、それに加えて再生ファンドや地域金融機関、日本公庫、商工中金のような政策金融という役割もあるのではないかと考えたことをしっかり位置づけていくべきではないかと考えてございます。

次のページはロールアップの事例ということで御紹介、御参考まででございまして。

続いて、35ページでございまして、政策金融を活用した新たなファイナンスということで、この1個先の36ページにローカル・ゼブラ企業というのを置いております。ローカル・ゼブラ企業というのはローカルで地域の社会課題解決と収益性との両方を追求するというビジネスモデルということで、ユニコーンに対してのゼブラということでございます。ゼブラにおいては発展の仕方がこういう形になるだろうということで類型化されていますけれども、一つの地域で複数のいろいろな事業を組み合わせで展開することによって成長していくという単一地域でずっと重層的にやっていくパターンと、広域に展開してフランチャイズ的に展開していくというパターンがございまして。いずれにせよ、この成長期においては一定の成長資金が必要になってくるころなのですが、社会的な価値であったり、あるいはここが持っているネットワークやいろいろなノウハウみたいな知財が多いということ

もあるので、正規のファイナンスの在り方だけではというところがあるということもありまして、1つ戻っていただきまして日本政策公庫のソーシャルビジネス支援資金というのはこれまでやってきている取組の一つでございますけれども、多様なファイナンスについて、海外事例も含めて検討していくというのをぜひ進めていければなと考えているところでございます。

続いて、商工中金という課題はちょっと個別の課題になりますけれども、フォローアップということでございます。38ページ目に商工中金の概要というのを書いてございます。これは御存じの方が多くと思いますので飛ばさせていただきます、経緯につきまして39ページにまとめてございます。もともと中小企業による中小企業のための金融機関、組合金融という形で設立をされておりまして、その後、官から民にという政策金融改革の流れがございまして、法目的の中に完全民営化と規定をされて、危機対応業務で不正事案が発覚したということも踏まえまして、在り方検討会というのを進めてきて、その結果として新たなビジネスモデルというのを確立してきたということで、それを踏まえて商工中金法を改正するということをして、業務範囲を銀行並みの形で拡大をし、一方で、政府保有株式は全部売却をするという中身になって、改正商工中金法が2023年、2年前に成立をしております。

次のスライドに「商工中金改革の実施」ということで書いてございますけれども、趣旨については先ほど申したような話が少し細かく書いてございますけれども、下のところに工程がございまして。この法律は施行期限6月15日になってございまして、この6月15日以降の施行から2年以内ということでこの施行状況を確認していくということでございます。商工中金の事業の状況を確認していったって、例えばガバナンスの状況、ビジネスモデルの確立状況、地域金融機関の連携・協業状況といったことを確認した上で、そのまま存続という形でいくとどういう形であるべきなのかみたいなことを整理していく。基本的には基本線が整っているわけではあるのですけれども、ちゃんと商工中金改革の趣旨に沿った方向で改革が進んでいるかどうか、軌道に乗っているかどうかというのを確認するという趣旨でございます。

41ページには、その進捗確認の検証体制ということで書いてございまして、この場でお話をさせていただきたいのは、検討会というのをこの金融小委に基づきまして「商工中金改革の状況検討会（仮称）」といったものを創設する方向でいけたらなと考えてございます。2年以内ということでございますので少しスケジュール的には期間があるのですけれども、こういった視点でビジネスモデルを確認していくのかといったことも含めてこの枠組みで検討できたらと思っております。

続いて、冒頭御挨拶の中でもございました米国の関税対応ということでございます。実際に米国の関税対応についてのファクトについては皆様も報道等で御案内かと思っておりますので割愛をさせていただきまして、46ページに、石破総理が4月3日に会見をしまして、まずは相談窓口を設置する、また、それで実態把握をし、不安や懸念といったものに丁寧に

対応するということに加えて、資金繰り支援についても言及をしております。中身としましては、47ページの「セーフティネット貸付」、こちらについては本来であれば2ポツの対象要件のところにありますとおり最近3か月の売上高が前年同期、前々年同期に比べて5%以上減少という要件がございますが、これを満たさずとも対象とするような要件緩和を実施していくということにまず取り組んでございます。この後の推移を見定めながら、この後、どのように対応していったらいいかということを議論させていただければと思っております。

続いて、次のスライドも同様に展開しているものでございまして、「海外展開・事業再編資金」ということで、海外のメキシコやカナダなどに出ているようなところも含めて、海外展開事業の業績悪化というのもございます。こういったものについて数値要件を満たさずとも要件緩和ということをやっております。いずれも相殺関税についても対象になってございまして、一旦相殺関税は10%で、24%になるのは90日後ということでございますけれども、こういった取組をまずは打たせていただいているところでございます。

以上が事務局からの御説明でございまして、50ページ目に1から6の論点がございすけれども、先ほど御説明申し上げた1から6の項目に対応するものでございます。どちらからでもどのような視点でも結構でございますので、ぜひ忌憚のない御意見をいただければと思います。

以上で御説明を終わらせていただきます。

○家森委員長 どうもありがとうございました。この間の中小企業金融の状況と政策対応について御説明をいただきました。

それでは、事務局からの説明について委員の皆様から御意見、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から御発言の希望があれば、ぜひ伺いたいと思います。御発言の御希望のあるオブザーバーの方は、対面参加の場合はネームプレートを立てていただく、あるいは手を挙げていただくということで、オンラインの参加の方はWebexの挙手機能にて御発言の希望の意思をお示してください。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。

なお、皆様がお話しいただく際にはお手元の機器の右側のボタンを押してマイクをオンにいただき、御発言が終わりましたら、同様に右側のボタンを押してマイクを切ってくださいようお願い申し上げます。

それでは、委員の皆様におかれましては、1巡目はお一人3分程度をめぐにお願いいたします。名簿の順番でお願いをしまして、今日は相澤委員がお休みですので、大槻先生からお願いいたします。

○大槻委員 御説明ありがとうございました。

この論点に沿って、全てではないですが、幾つかコメントと、少し御質問も入っているかと思いますが、お願いできればと思います。

まず、1 個目の今後の中小企業金融というところについてです。それと 2 番目のところの効果分析のところも併せてコメントさせていただきたいと思います。今回の研究結果は、前回にもお示しいただきましたが、それをさらに整理・深掘りをされて非常に勉強になったところです。そちらにもありましたとおり、そして御説明もいただきましたとおり、コロナ禍でも非常に倒産が低く抑えられてきた、これはやはり政府の中小企業金融政策の賜物と言えると思います。

ただ、今後については、これを生かしてどう発展させていくかということについては、特に全ての企業を下支えすることがどれだけ日本の中長期的に見たときの成長に資するものなのかどうかということを見るには、御研究に直接携わった先生方にとっては言うまでもないことかとは思いますが、恐らくもう一段の工夫が必要で、すべての企業を均等に下支えするというよりは、今後の次の支援のときには意欲がある企業により厚く支援をしていくということが必要なのだろうなと思いました。

早い段階から支援をするということは本当に重要だとは思いましたが、早い時点であればあるほど、業態変更をするなどそのまま支援をする以外のやり方があるのではなかろうかと思います。また、日本では、価格競争に陥りがちで薄利多売と言われ続けてきたと思いますけれども、企業の数が多いということがどのような影響を与えたのか、いろいろな形で考えて競争力のある業界をつくらなければならないと思っています。

それと同時に、今回、コロナ融資の残高がいまだに14兆円残っているということですが、もちろんいろいろとやむを得ない事情があったとは思いますが、それでまた次の危機に今まさに突入しようとしているということは、忸怩たる面もあらうかと思います。今後の支援については目的を明示する形で、期限も切ってやっていくべきではと思っています。

そして、3 番目について、利用者、利用数の増加というのはこの中小企業活性化協議会等については大きな改善が見られているということだと思います。さらに、おっしゃっていただいたとおり銀行との連携、それからDXの推進等が必要であらうと思いました。

それと、これからこれだけ相談が増えてくると、人員的な問題もあらうかと思いたいで、例えば、SNSを使って一次的な相談を受け付けるなどということも考え得るのではないかと思います。

それから、4 番目について、先ほど次長からもございましたけれども、これからアメリカの相互関税の問題で支援というのが、既にメニューもいただいていますけれども、プラスアルファで必要になってくる可能性があるかと思います。これはトランプ政権のせいだけとも限らず、恐らく脱グローバル化の大きな流れの一環で、これから先、中小零細企業についても必要に応じて積極的に海外に打って出ることが必要になってくるケースがより多くなるのではと思っています。だとしますと、今、挙げていただいた日本からの金融支援のメニューということに加えて、直接海外に出る企業にドルで貸出しを行う、そして、できれば当地での事業についての伴走といったことも何らかの形で行うことによ

って、中小企業でも海外に比較的早期に成長のために出ていくといったことができるのではということを考えておりまして、例えば国際ビジネス支援センターという感じのものが幾つかの海外でもできるようなことができればと思った次第です。

そして、これは何番になるかちょっと分からないのですが、金融機関について、業態によってはどうしても営業の範囲が相当限定される場合がございますので、そういったときにその上部団体なのか、それとも中小企業庁さんなのか、何らかの橋渡しでもってより広域な形で業務のあっせん等ができるといいかなと思いました。金融庁さんとの連携もそこでは必要になるのではと思っております。

あともう一点だけ、商工中金さんについて、今、地域金融機関さんは中長期的な悩みとして預金の都市部集中といったこともあろうかと思えます。商工中金さんにおかれては、今までもやってきたところではありますけれども、そこに一層の業容拡大ということになると、どういったところにより強みとニーズを見つけにいくのかということが重要なテーマになろうかと思えますけれども、一つには、彼らが中期経営計画の中でも言っているようなスタートアップの支援といったところ、特にVCなどとの連携等々についてよりノウハウと専門性が認められるような、必要となるような分野をやっていただければと思った次第です。

以上です。

○家森委員長 どうも大槻先生、ありがとうございました。

最初の辺りでは支援意欲のある企業を選ぶとか、目的を明確にとか、期限を切ってという支援が大事ではないかという御論点を御提示いただきました。ありがとうございました。

続きまして、オンラインで御参加の岡田委員、お願いいたします。

○岡田委員 皆さん、よろしくをお願いいたします。今日もオンラインで失礼いたします。

まず、資料の順番でお話しさせていただきたいのですが、私からお話しさせていただく内容としまして、まずは34ページにロールアップ事例というのが載っているのを拝見しまして、最近私の周りでもM&Aの話がすごく多いのを実感しております。弊社にもすごく案件が持ち込まれることが増えておりまして、弊社のメインは製造業なのですが、それ以外にもNPO法人で障害のある方の就労支援事業をやっておりまして、そちらでチョコレートの専門店をやっている関係もあって、結構お菓子屋さんやパン屋さんといったところの案件をいただくことが増えています。弊社に来ているものは片一方でかなり経営が厳しくて、いい間に何とか手放していい部分だけを切り離して売って、そのお金でマイナスの部分を精算して何とかつないでいこうというところと、もう一社は製造のほうで、今、ちょっと具体的な話も進んでいるのですが、たまたまある食べ物を作るための機械を作っているメーカーさんからの案件だったので、この2つを組み合わせたら面白いなということで話を進めているのですが、こちらの会社さんの場合はすごく利益は上がっているのだけれども、経営者の方もまだお若いのだけれども、もう手放そうと考えていらっしゃる。それはなぜかという、人手不足がすごく進んでいて、これからますます人手不足がある

というのを考えると、後継者もいないし、利益が出ているうちに手放したいなという思いなのかなとお察ししております。

私の周りでも、結構岡山でももう会社を手放したという経営者さんがちらほら周りにいらっしゃるしまして、大体のところは後継者がいるけれども継いでくれないとか、まさにお子様もいらっしゃるというところが周りにはすごく多いなと感じています。

今、海外にシフトのお話なども出ていましたけれども、私どもの製造業は今のところ海外に出ていこうという考えはあまりない状態なのですが、お菓子作りをやっているほうは海外から注目をいただく機会がありまして、先般はボスニア大使に気に入っていただいて、ボスニアにお菓子自体もおいしいのだけれどもストーリーがすごくある、そのストーリーとセットでぜひ出してみないかとか、今は韓国からお誘いいただいている、近々5月と7月に大きな展示会があるので出ないかというお話をいただいたりしているのですが、この後の35ページにありますけれども、NPO法人でやっているのです、やはり資金力がないのですね。しかも障害のある方の就労支援としてやっているのです、なかなか利益だけを追求していけないところもありまして、たくさん販売するお話はいただくのだけれども、実際は障害のある子たちと手作りをしていくという中でなかなかたくさん販売もできないし、それだけの利益をしっかりと上げていくというのも困難な状況の中、やっております。

ついこの間、ちょうど年度末を迎えて新年度からのお給料の見直しを皆さんされていると思うのですけれども、製造業のほうは取引先様からコストダウンのお話は常に年がら年中ありまして、改善もしっかりやりながらコストダウンもしていくというのはもちろんあるのですけれども、その中でもここ最近はやや結構値上げに応じていただきやすくなってきたところもありますので、利益も多少なりとも取らせていただけているのです、社員さんのお給料の見直しという意味ではある程度のアップができていますのですけれども、その反面、NPO法人のほうは障害のある方や結構重い疾患を持っている方などもいるので、そういう人の命を預かるお仕事をやっているところもNPOは多いと思うのですけれども、そういう厳しい難しいお仕事をやっていながらも、職員のお給料を上げてあげられないという悩みがすごくありまして、処遇改善などもあるので、介護の世界や障害の世界などは、今、処遇改善の仕組みはどんどん複雑化していくだけで、申請に追われて疲れてしまうみたいな感じで、お給料を上げてあげたくてもなかなか上げてあげられないという中で、今度、全国介護事業者連盟というところに障害部門と介護部門があるのですけれども、その理事長も国に声を届けたいから参議院選に出馬すると。自民党さんから公認いただいているのですけれども、出馬して、こういう金融小委員会のような介護のことの改定などをする委員会があるようなのですけれども、その委員会にその理事長も所属されているのですが、委員の皆さんを見てみると、本当に介護のことを分かっている人というのはごくごく数名しか委員の中にいらっしゃらないということなのですね。そういう中で発言していこうと思ったら、医師会のような力の強いところと同じように介護や障害もそういう声を届けられる人がいないと、これから職員もどんどん疲弊していくし、人手不

足の解消というのもできないよねということで、今、皆さんで議論しているところです。

なので、ぜひNP0や弱者と仕事をしているところにお借入れをするときなどにも優遇していただけるのはすごくありがたくて、先般も個人保証の話があったときにも申し上げたのですけれども、弊社の製造業のほうは全然個人保証する必要はないのですが、NP0のほうは個人保証をしないとイケないという状況が続いておりまして、金利も決して製造業と同じようなわけにはいかないので少し高い状態が続いているというところで、ぜひとも前向きにこういうNP0などの支援というのはやっていただけるとありがたいなと思っております。

その次に、商工中金さんの件なのですけれども、弊社もかなり前に、弊社のお客様の協力会社で組合があるのですけれども、その組合を通じて商工中金さんとはお取引をやっておりました。お客様のほうが手形を切られていたり、ファクタリングをされていたときにその商工中金さんを通じていたり、賞与の時期になると特別な金利でお借りできるという優遇があってお取引していたのですけれども、残念ながら弊社は今は商工中金さんとはもう取引をやめている状態です。

そのきっかけというのは、正直言って対応がすごくまずかったというか、良くなかったという、ぶっちゃけなところそういうことがありまして、商工中金さんだけではなくてほかの金融機関さんでも支店長が替わったら大きく対応が変わったり、担当者の人で全然違うなというのはすごく感じるのですけれども、商工中金さんのほうは残念ながらあまりにも対応が悪かったのでお取引をやめてしまいまして、現在も取引をしておりません。周りの方からの声を聞くと、ユース会というお取引先さんの会があるのですけれども、何とも派手な会だなという感想を正直言って持っておりまして、弊社は今のところお取引がございませんので、国のお金が入るところがそんな状態なのかなというのをお取引のあるところに聞いていて思うところはございました。

最後に、米国の関税等への対応についてというところで、弊社は今のところトランプさんの関税の発言以降も特に影響はございませんが、周りの声を聞いていると、すごく不安に思っている方と、何かあんな言っているけれども影響はないなどのんきにというか、あまり気にもしていない経営者の方と極端だなと感じているところです。弊社のお取引先様もこの5年かけて海外にシフトしていくという大きなお話もあったりするのですが、その中でも協力会社の中で取引先さんによっては考え方が全然違うなというのを感じています。

今、これで影響がありそうだと思うのはやはり自動車メーカーさんの取引先さんで、トヨタさんのお仕事をしているところはすごく危機感を覚えている人が多いかなと。でもその反面、スバルさんなどの国内を中心にやっている自動車メーカーさんとお取引があるところは、注文の類いは多少あるけれども、全然お仕事に影響はないよという人もいたりとかで、経営者によって考え方や捉え方が違うのだなと思っております、あまり参考になる発言はできないのですが、今のところ大きく影響が出ているところは少

ないのかなと感じています。

取り留めもなくお話ししましたが、以上になります。ありがとうございました。

○家森委員長 岡田委員、どうも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 北村です。どうぞよろしくお願いいたします。

論点1から3の関連で1つ、まず発言させていただきます。冒頭、飯田次長より企業の経営力を見て積極的な設備投資を応援という話もありました。3ページに中小企業の売上高、それから経常利益の推移を記載いただいております。投資傾向を見るという意味ではPLだけではなくてBS側の推移のようなものも見ていただけるといいのではないかなと思っています。

私の手元にあるデータを見たところ、上場企業だけなのですが、売上高は2007年で総合計すると520兆円ぐらいあったのですね。去年2024年だと924兆円ぐらいまで、1.8倍まで伸びているというところなんです。一方、BS側の利益剰余金が同年2007年だと139兆円、2024年だと407兆円、2.9倍まで伸びていて、売上の伸び率よりも利益剰余金の伸び率のほうが大きいというところが見えました。

企業の安定性や効率性についてはリーマンショックを挟みましたので大変効率の良い経営をずっと続けてきたのではないかなと見えているのですけれども、結果としてBSが膨らんでいるのではないかなと思っています。中小企業も同じような傾向にあるのだと聞いておりますので、これはひょっとすると十分に投資にお金回っていないのではないかなというところも考えられるので、データをしっかり見ていけばいいのではないかなと思います。

この問題意識については経営者の皆さんと少しお話を私なりにしているのですけれども、よく聞くのが投資機会がないというお話でした。これは今、話題になっていますけれども、ロールアップといったものも投資機会の対象ではないかなと思いますので、そういう力が企業側にあるのかどうかという意味ではBS側のチェックもするといいのではないかなと思っています。

あともう一つ、論点4の関連で、今、お話ししましたロールアップなのですが、9ページに倒産数のお話がありました。1万件を上回ったとありますけれども、私が注目しているのはどちらかというと倒産よりも廃業数が増えているというところでありまして。2024年の全国の休廃業・解散は7万件弱あったと聞いておりますし、これは2年連続で増えているとも聞いております。もっと言うと2016年以降だと最多だという話もあります。休廃業した雇用人数も9万人弱ぐらいあるのではないかと、売上高も足してみると3兆円弱ぐらいあるのではないかなという話もあったりします。

私はこの休廃業は致し方ないことも多いと思うのですけれども、一番気になるのは、休廃業される直前期の決算でも黒字の会社が半分ぐらいあるということです。廃業される方々の少なからぬ数の人たちの中では、経営意欲や年齢、御病気であるという経営者個人

の事情がかなり関連しているのではないかとされていますので、まさにこういった企業の皆さんというのはロールアップの対象ではないかなと思いますので、こういった人たちをうまくカバーできるような範囲にさせていただくというのがいいのではないかなと思っています。

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、小林先生、お願いします。

○小林委員 小林でございます。よろしくお願いいたします。

今もお話に出ていたのですけれども、倒産件数は約1万件で、いろいろな資料があるのですけれども、廃業案件は6万件を超しているということもございます。ただ、一概に倒産・廃業が悪いというわけでもなく、その中には良い倒産・良い廃業と悪い倒産・悪い廃業があると思っています。

どういうものが悪いのかというと、今もお話に出ていましたけれども、本来もっと早期に着手すれば再生できた、あるいは廃業するにしても取引先に迷惑をかけないで廃業できたにもかかわらず、その辺の意識が事業者にもなく、あるいは金融機関の管理も甘く、突然に廃業せざるを得ない、突然に倒産せざるを得ないというのが典型的な悪い倒産ということです。そして、それがどうして起きるのかというと、事業者の意識が不足しているというのが一つなのですが、その前提というか関連して、経営数字があまり正確ではなく、倒産直前に黒字が多かったというデータも多いという御指摘がありましたけれども、それと似ている指摘だと思うのですけれども、経営数字が正確に把握されていないということがあるので、モニタリング研究会での成果というのは非常に重要だと思っています。事業者からより正確なデータを出させて、それを分析して、事業者が経営の状況を把握する、そして金融機関、信用保証協会、あるいは士業が連携して、そのデータを基にどういう再生の道がいいのかというのを検討するというのが非常に良い方向だと思っていますので、モニタリング研究会の成果がぜひいろいろなところで利用されていくのが望ましいと考えております。

具体的に言いますと、信用保証協会と金融機関が連携して、まず活性協の事前相談に持っていくというのが一つの道だと私は思っております。データで活性協の相談が8,000件を超えているということは、そういう意味で正しい方向には行っていると思います。

もう一つは、活性協での相談に入ったものがうまく改善、あるいは再生、あるいは廃業にルールの中で向かっているかどうか、コントロールされて向かっているかどうかというのが重要だと思っています。活性協の中でも再生支援が完了したのが1,000件、これはプレ再生も入っていると思うので抜本再生はもっと少ないと思うのですけれども、そして再チャレンジも1,000件ということなので、活性協に相談が行ったものが全て活性協の中の手続に従って良い再生、良い倒産、良い廃業に向かっているかということ、そうでもない可能性もある。だから、その辺のモニタリングも必要だと考えておりまして、それには活性

協だけの努力ではもちろん足りなくて、事業者の意識づけが重要で、事業者の意識づけのためには専門家の協力、そして、金融機関の関与、あるいは信用保証協会の関与というのが重要だと思いますので、いろいろな関係機関が協力してそういう共通の目的に向かうべきだと考えておまして、ぜひ良い再生、良い倒産、良い廃業に向かっていただきたいなと思っております。

それからもう一つ、今後のファイナンスの検討のところなのです。いろいろな資料があるのですが、中小企業でも内部留保が結構大きいのではないかとこの企業もある。ただ、オフenseiveな設備投資はあまりなされていないのではないかとこの傾向もある。それは本当にもったいないと思っておりますので、今の経済状況を考えると、いろいろな事業構造の変換もあるし、新しい設備投資、あるいは新しい海外進出というのもぜひ積極的にやらなくてはいけないという方向なので、それに国が、あるいは金融機関が支援しなくてはならないというところなのです。しかし、それが進まない理由の一つは、資料にも出ていますが、もしものときの命綱ということがあって、過去の歴史的な経験で金融機関の貸し渋りというか、貸し剥がしというか、雨が降っていないときに傘は渡すけれども雨が降ったら傘を取り上げるという比喩が昔あったかのように、金融機関に対する信頼感が十分ではないので、内部留保を多くしておかないといざというときに倒産してしまうという気持ちが残っているというのを危惧しております。それを払拭するためにも、金融機関との信頼関係を密にする必要がある。それも結局さっきのデータをしっかりと渡して分析をしてしっかりとコミュニケーションを取るというところに帰着するのでありますが、そういうことをぜひやっていただきたいなと思っております。

もう一つ、例として、もしものときの命綱と両立させるファイナンスの在り方として商工中金の例が挙げられていますけれども、これが1000万から3000万ということだったと思うのですが、その金額感でいいのか、もうちょっと増やさなくてはならないのではないかとこの感覚が一つ、それから、商工中金以外の民間の金融機関もぜひそういう方向での協力をしていただきたいと思っていて、民間の金融機関もそういう方向での協力ができるような政策をぜひ考えていただきたいと思っております。

以上でございます。

○家森委員長 小林先生、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 御指名ありがとうございます。学習院大学の滝澤美帆です。

まず、中小企業金融の評価に関連して申し上げます。御説明いただきましたとおり、中小企業金融はコロナ禍を乗り越える支援として、ゼロゼロ融資などによりまして倒産を抑制するなど一定の効果があつたと評価できるかと思っております。

一方で、借入れ依存度の高さや金利上昇による経営圧迫、維持的な設備投資に偏っている点というのは依然として課題があるのではないかと思います。今後はDX等を活用した定性・定量情報の収集を通じて、財務の健全性と将来性の両面に基づいたモニタリングを強

化していくこと、それから、経営者保証の改革、資本性ローンの活用といったことによって前向きな成長投資を促す枠組みの整備というのが重要になるのではないかと感じております。

2点目は、コロナ融資の効果と政策的評価ですが、やや重複いたしますけれども、デフォルト率の抑制や雇用の維持といった面では一定の効果が認められますが、一方で追加借入れを行った先や引き続き支援が必要な事業者では政策効果が限定的だったとの分析結果も示されております。こうした丁寧な効果分析というのは、対象や期間を限定したリソース配分の設計、それから追加貸付けの際の審査、モニタリングの強化など、今後の制度設計にとっても非常に有用な分析であったのではないかと思います。

3点目ですけれども、モニタリングや再生支援について、保証協会や地域金融機関による支援に過度に依存しないことに加えまして、事業者の自立性を促す支援の設計がより重要になるのではないかと思います。それから、予兆管理につきましてはAIの活用や着眼点の整理などの高度化が進められている点というのは非常に望ましく評価できる一方で、現場では人的リソースやそうしたスキルのギャップといった課題もあるように思いますので、それらを埋めるような実務的支援の検討も必要ではないかと思いました。

4点目といたしまして、ロールアップ、M&A型の再生支援についてですけれども、この構想自体は非常に意欲的で、特に市場の再編・再成長につながる可能性を感じます。一方で、地方では中小企業M&Aの受け皿が乏しい実態もあるかと思いますので、実効性をどう担保していくのかというのが今後の大きなポイントになるのではないかと考えています。

最後に総論といたしまして、現在の政策全般を見ますと、支援制度の整備といいますか、いわゆる入り口部分には力が非常に注がれていると判断いたしますが、一方で、再建が難しいような事業者の体質支援、出口部分については入り口よりも相対的にやや力が弱いようにも感じました。再生が前提ではなくて、難しい事業者に対しては撤退や清算を選んでも誇りを持てる制度・仕組みや、撤退を選ぶ経営者に対するインセンティブ設計をより充実させていくことで、納得感のある政策運営につながるのではないかと考えております。

私からは以上です。

○家森委員長 滝澤先生、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。よろしくお願いいたします。

まずは大変多岐にわたる分野かつ膨大な資料をおまとめいただきましてありがとうございました。何点かコメントさせていただきたいと思います。

32ページに、積極的な成長投資を促進するファイナンスの在り方の案としてお示しをいただきました。これは私個人的にはぜひ進めていただきたいなと感じます。現場では、短期継続融資、短コロみたいな話がフォーカスされたり、いろいろなことが起きたりするのですけれども、現実には証書貸付けの長期借入金というものがほとんどを占めている現実がある中で、短期的な運転資金の部分と設備投資に係る長期的な部分をきちんと切り分け

て事業者にも見せていくことが重要だと思いますし、あわせて、モニタリング研究会で議論したことでもありますけれども、ぜひ金融機関と事業者の間の情報の非対称性を解消するようなモニタリングのインフラづくりというのが非常にこのベースでは大事になってくると思いますので、課題も多い世界だとは思いますが、ぜひモニタリングのインフラづくりと併せて32ページにあるようなファイナンスの在り方を進めていただければなと感じたところが一点でございます。

あと、米国自動車関税措置等の資金繰り対応についてのお話がありました。これは石破総理からセーフティネット貸付についての言及等があった関係もあって、私も懇意にさせていただいている自動車産業が比較的盛んな地域の金融機関の方々にもどんな状況かヒアリングしたりしています。具体的にどこということではないですけれども、ただ、金融機関さんの中には今回はゼロゼロはやらないのですかという反応をされるところが1つではなく現実問題としてあります。私としてはもちろん今回御報告もあったゼロゼロ融資の政策効果というのはコロナのときに非常に大きかったと感謝しておりますけれども、コロナ禍の問題と今回の関税措置の問題というのは外部環境の変化としては質的には全然違う話でもあるので、ゼロゼロという流れではなくて対象を絞った形で資金繰りの後押しをするような形で政策づくりをしていただければと思います。

また、先ほど来、ほかの委員の方からもお話がありましたけれども、今回の事象というのは国際経済秩序の転換点なのかもしれないという実感も持っています。そういう意味では、長い目で見たときに本格的に金融の在り方も含めて議論を深めていかななくてはいけないと思うのですけれども、今、お話ししたような足元の関税措置云々というところに関しては、ぜひ絞った形での政策をお願いできればと感じております。

最後になりますけれども、これは金融に限らないことなのですが、今回も様々なセグメントに属する中小・小規模事業者の議論というものが盛り込まれているのですけれども、具体的な政策づくりをしていく上では小規模・中小企業という規模の切り分けも一つの切り分けだと思いますし、入り口・出口という話も今ありましたけれども、そういうセグメントもあると思いますし、海外展開、または非常にドメスティックな企業というところもありますし、セグメントした上できめ細かく政策展開をしていただけるとありがたいなと。何となくざっくりとした議論になってしまうとなかなか響かないかなという部分もありますので、釈迦に説法で恐縮なのですが、ぜひセグメントした上でのきめ細かい政策展開というものに期待をしたいなと思います。

私からは以上です。

○家森委員長 古川委員、ありがとうございました。

続きまして、オンラインで御参加の本田委員、お願いいたします。

○本田委員 野村證券の本田でございます。よろしくお願いいたします。オンラインの参加で失礼いたします。

もう皆様からかなり出尽くした感もありますので、違う観点というところでお話しさせ

ていただければと思いますが、まずこれまでの金融政策といったものに関して言うと、先ほどの分析結果も拝見しますと、一定程度効果があって評価すべきものだったのだろうなという気はしておりますし、実際数字がそれを表していると考えております。

ただ、今後ですけれども、正常化に向けてというところもあると思いますけれども、社会政策というところから経済政策というところに軸足を置いた活動というのが今後は必要になってくると思いますし、先ほど意欲ある企業さんを補助対象にということがありましたけれども、まさにそのとおりかなと思っております。

中小企業のオーナーの方にいろいろ話をお伺いしますと、人材などの様々な課題があるけれども、結構利益が出ている企業様がそれなりにあるなという印象を受けております。それは事業の分散といったものをせずにこの事業で食べていくのだ、利益を出すのだというリスクを取った結果のリターンを得ているなというところがございますので、今後、かなり難しい局面、問題の複雑化というのがありますけれども、そういった環境下でどのようなリスクを取ってやっていくかというのは、これからは経営者の手腕が求められる時代でございますので、それを下支えするというよりは積極的に攻めていく方を応援するという施策というのを考えていただきたいなと思っております。

ちょっと違う観点で、ロールアップ、M&Aという話がありましたけれども、私は今、業務で関わっていますけれども、かなり増えてはいますけれども、大分ここ数年で大きく転換したなという気はしています。これは良いほうにも悪いほうにもでございます。

まず良いほうに関して言うと、M&Aという言葉がかなり浸透してきておりまして、先ほどございましたけれども、様々な複数回M&Aの買いというのをを行う企業様が増えてきて、大分目が肥えてきていて、見るべきポイントが肥えてきていますし、大分前よりも値段が渋くなっているなという気はしております。

ただ、こちらのほうである傘下につくことによって従業員の雇用が守られたり、地方の産業が守られるという良い面というのは徐々に増えてきているのだろうなというところと、逆に、この間も中小企業庁様から苦言があったと認識しておりますけれども、ガイドラインを守れないような業者の方もちょっと増えてきているところがありますので、自主規制団体というのをつくっていらっしゃいますけれども、今後、より一層のある程度の規制とというのが必要なぐらい大きなマーケットになってきておりますので、今後は登録制なのか分かりませんが、ある一定程度のバーというのは業者のほうに求めるべきで、そうしないと、社会問題にもう既に一部ではなっていますけれども、そういったものを抑える活動等をしないと、譲渡した企業の従業員の方々、またはオーナーの方が思いもよらないマイナスを受けてしまうということがあるのだろうなと考えております。

最後はファイナンスに関してでございますけれども、金利が生まれてくる環境下のファイナンスはかなり難しい状況になってきているなと思っております。インフレも同時に起こりつつありますけれども、そういったときにどのような形を取って何をモニタリングしていくのかというのはすごく重要だと思います。売上げを上げると同時に効率化も両方進

めなくてはいけないというところで、施策としてはかなり正しい内容ではあるのですけれども、実務家としては実際どうやってやるのかというのがどうしても気になってしまうところではありますので、今後はこういった何をするのかという施策も大事ですけれども、どうやって届けていくのかということまでしっかりと考えて実務を回す必要があるのだろかなと思いますし、いろいろなオーナーと話をしている、DXは何をしていいか分からんという方が大変多くいらっしゃいますし、そんな人がいないのだという相談はよく受けます。そう考えると、よろずもそうですけれども、様々なところでいろいろなフォーマットを準備して、そういったものを与えていく。簡単なExcelシートでも構わないと思うのですけれども、一つのフォーマットを渡してそれを入力で使ってもらえれば、モニタリングするほうも簡易になりますし、使っていれば気づいたらDXが行われているというところでない、実際DXするために人を採るということができない企業様からすると、そういったフォーマットをこれを使えばいいのだねと言われるぐらい分かりやすい今後の活動というのを期待しております。

簡単であります、以上になります。

○家森委員長　ありがとうございました。

以上で本日御出席の委員の皆様の御発言は一巡したかと思えます。本日欠席の小田委員と長谷川委員から事前にコメントをいただいておりますので、私から御紹介させていただきます。

まず、小田委員です。アメリカの関税問題が直接影響する自動車産業の会社として、御議論いただきたい論点の6ページについてコメントします。私が聞いている情報及び今後想定されることとして以下のようなものがあります。

1、自動車部品をアメリカの自動車メーカーに直接輸出している部品メーカーでは、既に自動車メーカーから減産の連絡を受けており、売上げ減少に直面している会社があります。

2、アメリカに完成車を輸出している国内自動車メーカーが今後減産となれば、国内部品メーカーの売上げ減少につながります。

3、また、当社はアメリカ、メキシコ双方に工場を出していますが、今後、現地自動車メーカーの減産が予想されています。

こういった状況が長引くことで影響が大きくなるようであれば、この小委員会で議論してきたようなモラルハザードや金融規律の確保には十分留意しつつも、雇用支援と資金繰り支援は機動的・柔軟に実施していくことが必要となり得ると思われれます。特にアメリカやメキシコに工場を出している会社では現地工場の資金繰り悪化も見込まれますので、ここの視野に入れた資金繰り支援策を検討いただけるとありがたいと思います。

以上です。

長谷川委員からは次のようなコメントをいただいております。

御議論いただきたい論点の1つ目と6つ目の点について、一言コメントさせていただき

ます。事務局資料にもあったとおり、人手不足や原材料高など、中小企業を取り巻く経営課題は多様化しています。また、米国の関税措置が中小企業に与える影響にも引き続き注視することも留意すべき点だと思います。

このような状況下で今後求められる中小企業金融の在り方として、今後、どのような経営課題に直面しても中小企業が事業を継続できる、言わばビジネスの持続可能性を確保することがポイントだと考えます。そのためには、人件費の削減などを通じて競争力を維持し続けるのではなく、DX化・IT化によって中小企業がより少ない労力でより良い物が作れたり、サービスを提供できることが中長期的に中小企業の稼ぐ力を高めることにつながると考えており、今後の中小企業金融の在り方として求められることだと考えます。

私からのコメントは以上になりますということでございました。

以上で本日欠席の委員を含め委員の皆様の御発言は一巡したかと思います。追加で御発言を希望される委員もいらっしゃるかと思いますけれども、まずはオブザーバーの方から意見を頂戴したいと思います。オブザーバーの方で御発言の希望がある方は、会場の方は挙手をお願いいたしますし、オンラインの方はWebexの挙手ボタンをお願いいたします。

それでは、いかがでしょうか。

今のところないですね。会場もよろしいでしょうか。

それでは、御発言を改めて考えていただいている間に私からも一言コメントさせていただきます。

まず、論点の1つ目、中小企業金融の評価と今後の施策の方向性についてです。これまでの中小企業金融は、コロナ禍における資金繰り支援などを通じて緊急対応として一定の成果が認められてまいりました。ただし、ゼロゼロ融資の返済が本格化する中で、従来型の金融支援の限界が顕在化しているところであります。今後は金融支援を言わば量ではなくて質へと転換していく必要があります。特にモニタリングの高度化、DXの推進、事業再生や再チャレンジを支える支援体制の整備、そして創業や成長支援の多様化などが今後の課題になっていくと思われます。

2つ目のコロナ融資政策の効果と評価であります。これは私も委員として参加をしておりましたが、コロナ融資においては少なくとも危機時においてデフォルト率の抑制、雇用維持、設備投資の促進といえますか、設備投資を減らさなくても済んだという効果があったと確認をされました。

一方で、業績がもともと低調だった企業、あるいは追加借入れを行った企業では政策効果が限定的だったということから、今後、政策効果を高めるためには対象や期間、条件について絞り込みをしていくことが課題だということが示唆されております。今日の委員の先生方からもありましたように、限られた予算ですので、この政策をどこに持っていくかということが課題になるということかと思えます。

また、お金を出すところ以外になりますが、その後の継続的な支援というのをいかに制度に盛り込んでおくかということと、この検証委員会に参加しておりまして感じたことで

すが、今回の検証するためのデータを集めるのが非常に大変であったということです。CRDの方々が大変に苦勞されました。事後的に検証でき、政策評価できるようにきちんとデータを集められることも含めて事前に制度設計を行っていく必要があると考えております。

3番目の再生・再チャレンジに向けた担い手の役割という点では、現在、中小企業活性化協議会の相談件数が増えたり、再チャレンジ支援が急増しており、支援の高度化が求められております。信用保証協会においてはDXを活用するなど、予兆管理の強化を図っていただき、引き続き経営支援の強化を期待したいと思いますし、また、税理士などの士業との連携の実質化についても期待しているところであります。

4番目の多様な資金需要に対応するファイナンスの在り方に関しましては、現在、私は兵庫県信用保証協会と事業承継に関するアンケート調査を実施しております。後継者がいる企業や若手経営者は投資意欲が高く、世代交代を機にした成長支援が充実するということが地域にとって重要だという問題意識を持って、調査をしているところです。

また、難しい事業再生が増えておりまして、民間資金の呼び水となるような資本性ローンや再生支援型の保証制度などの強化・拡充ということも今後ますます必要になってくるなど感じたところです。

いずれにせよ、先ほど多くの委員からもありましたように、事業再生、創業、成長といった異なる様々なライフステージがあり、かつ、大きな企業から小さな企業といういろいろなセグメントがありますので、それに応じた金融支援が求められております。この委員会でもそういう事業者の属性に応じた支援策ということを十分検討していくことが必要だと感じております。

5番目の商工中金改革の評価でありますけれども、委員からは商工中金に対して厳しい御意見もございました。一方で、私が聞くところでは、私がこういうことをやっているからかもしれませんが、商工中金の姿勢についてポジティブな評価を聞くことがこのところ多いです。もちろん、改革の進捗を評価することは法令上も求められていることでありまして、当委員会としてもしっかりと対応していくことが必要であると思います。

その際には、中小企業の皆様方の意見をしっかりと聴いて、中小企業支援機能の強化、再チャレンジ支援の対応、民間金融機関との役割分担などの実態を丁寧に検証していく必要があると感じております。

最後に、国際情勢下で求められる中小企業金融支援策ではありますが、米中貿易摩擦や追加関税などの外的ショックが中小企業に波及するリスクが高まる中で、事業者の不安感を緩和するということが望まれます。そのためには、コロナ禍の支援の教訓も生かしながら、今日まとめていただいている1や2の議論を生かしながら、急な環境変化に対応するための資金供給や、影響の大きな企業に絞った、先につながるような支援などを準備していただくと、安心感を高めるためにも必要ではないかなと感じたところでございます。

オブザーバーの方から御発言があればお願いします。

では、保証協会連合会、お願いいたします。

○オブザーバー（畑野専務理事） 御指名いただきありがとうございます。ウェブから参加をしております、全国信用保証協会連合会の専務理事の畑野でございます。

今日いただいた論点のうち、2点コメントをさせていただきたいと思います。具体的には、3ポツのモニタリング研究会、再生・再チャレンジ支援円滑化パッケージの点、それからもう一点が、6ポツの米国の関税等への対応について、言及をさせていただきたいと思います。

順番が変わり恐縮でございますけれども、1点目、米国の関税等への対応でございますけれども、こちらは4月3日、保証協会も関係団体の一つとして政府から要請文を受けております。即日、51の信用保証協会全てに特別相談窓口を設置いたしております。要請文の趣旨を踏まえまして、事業者に対しまして丁寧かつ親身に資金繰りの相談に努めてまいりたいと考えております。

2点目は、モニタリング研究会、再生・再チャレンジ支援円滑化パッケージの点でございます。このパッケージの中で明記されておりますけれども、信用保証協会における経営支援でございますが、こちらは改正後の監督指針に基づきまして、例えば活性化協議会への持ち込みの状況でございますとか、あるいは経営改善支援の取組状況でございますとか、各協会において自己検証をし、その上でPDCAを回してまいるということでございます。また、地域特性を踏まえた取組状況について、例えばアウトカム指標について検証結果を公表することによって協会への御期待に応えてまいりたいと考えております。

それから、モニタリング研究会の報告書でございます。今日、何人かの先生からも御指摘のございました、民間金融機関、それから信用保証協会、それから支援機関といった関係機関による早期の事業者支援の実施の必要性について、大変丁寧に分析をしていただいたものと考えております。今、各保証協会の職員は丁寧・真剣にこの報告書を読み解いているところでございます。

信用保証協会といたしましては、保証手続時に加えて、保証実行後のいわゆる期中における的確な事業者情報の収集・分析が効果的な経営支援の実施にとって大変重要と考えております。民間金融機関から信用保証協会への情報提供はもちろんのことでございますけれども、パッケージにも示されているとおり、事業者自らが理解と納得の上で経営に関する定期的な情報提供をしていただけるインセンティブの仕組みにつきまして、制度面、あるいは実務面の対応なども含めまして、今後、中小企業庁と共によく研究をしてまいりたいと考えております。

以上でございます。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。

ほかにオブザーバーの方で御発言の希望はございませんか。

どうぞ。

○オブザーバー（塩田専務理事） 全国商工会連合会の塩田でございます。先ほど来、6

番目の海外市場の環境変化という文脈でトランプ関税、なかんずく自動車産業や自動車部品産業への関税が非常に影響を与える可能性があるとの発言が相次いでおり、我々も同様に心配しているのですが、これと併せて、相互関税についても懸念を有しています。税率が24%で90日間は執行停止をされていますが、今後それがどうなるかによっては非常に裾野が広い影響が及んでくる可能性もあります。自動車・同部品関税と相互関税と両方の影響度や期間、範囲などが内容は結構違うかもしれませんが、今後の交渉結果次第にはなると思いますが、その部分も併せて我々も懸念を持って見ているという状況です。

○家森委員長 全国商工会連合会様、どうもありがとうございました。

ほかによろしいでしょうか。あと委員一人ぐらいなら御発言できます。

では、大槻先生、どうぞ。

○大槻委員 では、2点だけ。

一点は、先ほど来の効果検証のところについて、家森座長からもあったとおりこのデータでは難しかったというのはよく分かるのですけれども、かつ、語弊がある言い方だったから恐縮なのですけれども、雇用は守れました、倒産も防げました、しかし、結果としてこれをずっと20年以上日本は続けてきた結果、もしかしたら成長が停滞してしまったのかもしれないということを考えると、あと、もちろん失業が増えるのが良いと言っているのではなくて、もしもその時点でより成長があるほかの業界に転身をしていたらより力を発揮できた個人の方もいたかもしれないと考えると、データ的にはやむを得ないところだと思うのですが、どういうところを支援しなかったほうがむしろマクロから言うと成長したのかもしれないといったことも、将来的にはぜひ深掘りしていただきたいなと思いましたということです。

それからもう一点は、少し抽象的かもしれませんが、一方で中小企業をこれから救っていくといったときに、喫緊の課題としては、先ほども御指摘があったように関税の話が出てきたら、もう翌週から24%かかってしまうという話ですから、物すごいスピード感でやらなければいけないと思いますので、ぜひそこはあらかじめフレームワークをつくっておいていただければと思います。

というのとまた別次元で、社会課題解決型の、しかし、もうもうからないようなところの支援というのも、もしかしたら中企庁さんの将来像としてどのように育てていくのか、そこら辺も、もちろんもうやられていらっしゃると思いますし、少し事前に調べたところ、地方自治体さんなどがやっているものもあるようですけれども、一過性の補助だと多分そういうところは持続性がない中で、でも、社会課題解決にはすごく資するようなところの育て方、守り方もぜひ考えていただければなと思いました。

以上です。

○家森委員長 ありがとうございました。

支援をしなかったほうがよかったかというのは、なかなか見つけ出しにくいのですが、少なくとも今、出口に出ていくところで、業種転換などをしていただく形で何とか持続的

成長を実現していただきたいということですね。一時的に倒産が増えるとパニックになるので、できれば先に延ばしておいて、その間に時間を稼いで皆さんに変わってもらおうと思っていたわけです。先生がおっしゃるのはまさにこの出口がうまくいくかが鍵になるということだと思います。ここが失敗すると結局入り口のところで制御されなかったのが駄目だったということになると思います。ありがとうございます。

それから、NPOなどのことに関しては、ソーシャルバンキングといった分野の研究もあります。最近だったら、これはここの対象ではないのですけれども、休眠預金を使って支援するということも議論はされております。また、NPOさんもかなり前から信用保証制度の対象になったりしているので、我々のカバーすべき範囲でももちろんあります。今後、いろいろなセグメントについてこの委員会で議論していく中で、例えば一回NPOについても少し詳しく勉強してみるということもあるかなと思って聞いていました。

ありがとうございました。

もうあまり時間がないので、最後に野澤さんに今日の議論のリプライをいただくことにしたいと思います。お願いいたします。

○野澤金融課長 活発な議論をどうもありがとうございました。

今、まさに直面しているところで言いますと、先ほど家森先生からも量から質という話がありまして、また、絞り込みをすべきという話もあったりして、本来ならば今直面している、これから直面する米国の関税の問題も含めて、どういう対象なのかが明確になってから対応したいところではあるのですが、今は明確にならないまま対応せざるを得ないという状況があるということで非常に難しいなと思っています。

もう一つの難しさは、難しいことを言ってばかりでもあれなのですが、再生の途上にある企業が非常に多い段階において、今、もう一回支援のアクセルを踏まなくてはいけない可能性が高いということが非常に大きな影響があるかなと思っていまして、そうすると、再生が非常に厳しい、活性化協議会も本当にフル稼働の状態というところからもう一段というところが必要になってくる可能性があるということで、非常に危機意識を持って対応していきたいと考えております。

また、この質的なというところを考えていくに当たっては、ある程度の将来像を見ていかなければいけないというところだと思っているのですが、先ほど塩田さんからコメントがありましたけれども、自動車及び相互関税になってくると、基本的には輸出産業をメインに製造業を中心としたところであり、加えて消費がどのぐらい冷え込むかとか、どのぐらい為替影響が出てくるのかとか、システムミックなところに飛ぶのか、ここはリスクとしてはそこまで大きくないと思いますが、そういったことをある程度考えなくてはいけないということなのではないかと考えてございます。いろいろな大きな構えはしておいて、それでそれほど大きく発動しなくてもよかったということが一番望ましいところではあるので、いろいろなことを考えながら対応していく、その中にも質という観点もしっかり取り込んでいきながらやっていきたいと考えているところでございます。

本日、いろいろ指摘をいただいたことも踏まえて進めてまいりたいと思います。ありがとうございます。

○家森委員長　ありがとうございました。

それでは、本日はここまでとさせていただきたいと思いますが、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、皆様にも共有させていただきます。

最後に、事務局から連絡事項をお願いいたします。

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

本日提示させていただきました新しい論点も含めまして、引き続き中小企業金融について議論してまいりたいと思いますので、今後とも御議論に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。どうぞよろしくお願いいたします。

○家森委員長　それでは、中小企業政策審議会第14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。

午後4時29分　閉会