



金融機関の経営支援を強化・促進するために より充実すべき機能

平成 29 年 2 月 7 日

中小企業庁

信用補完制度の見直しについて

～中小企業・小規模事業者の発展を支える持続可能な信用補完制度の確立に向けて～

- 中小企業の事業の発展のためには、そのライフステージの様々な局面で円滑な資金調達が可能となるよう、信用補完制度を通じて必要十分な信用を供与することが重要。
- 信用補完制度をさらに発展させ、中小企業においては自主的な経営向上の努力を重ね、金融機関においては過度に信用保証に依存せず事業を評価した融資を行い、その後適切な期中管理・経営支援を実施することで、中小企業の経営改善・生産性向上に一層繋がる仕組みとする。事業性評価融資の促進に向けた金融行政と連携して推進。
- 中小企業政策審議会基本問題小委員会金融WG（座長：村本孜 成城大学名誉教授）において、昨年12月20日に最終報告書を取りまとめ。今通常国会に必要な法案についても提出予定。

<信用補完制度の見直しのポイント>

➤ 保証協会と金融機関のリスク分担を通じた中小企業の経営改善・生産性向上

- 金融機関のプロパー融資（※）と保証付き融資を適切に組み合わせることで、金融機関による事業を評価した融資、適切な期中管理・経営支援を確保
（※）プロパー融資とは「保証の付かない融資」
- 保証協会・金融機関のプロパー融資の状況等の情報開示（見える化）

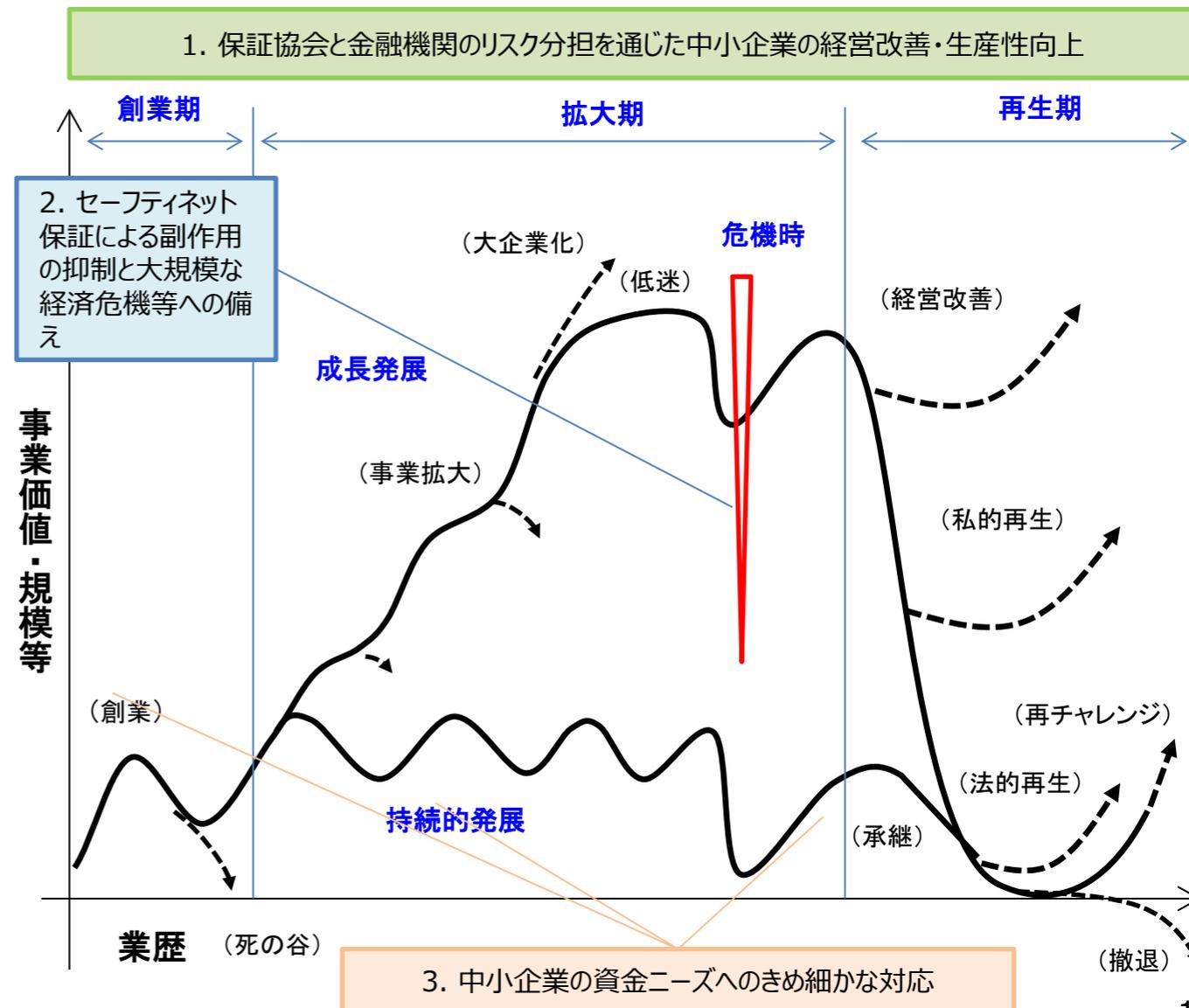
➤ セーフティネット保証による副作用の抑制と大規模な経済危機等への備え

- 大規模な経済危機等の事態に際して、予め期限を区切って迅速に発動できる新たなセーフティネット制度を整備（別枠・100%保証）
- 既存のセーフティネット保証（不況業種としての5号）について、金融機関の支援の下で経営改善や事業転換等が促されるようその保証割合(100%)を一律80%に改正

➤ 創業期や持続的発展が重要となる小規模事業者向けの支援の拡充、事業承継・撤退時などの資金ニーズへのきめ細かな対応

- 創業者が手元資金なく100%保証を受けられる限度額を拡充(1,000万円→2,000万円)
- 小口向けの100%保証を拡充(1,250万円→2,000万円)
- 事業承継や円滑な撤退の際に必要な資金を円滑に調達できるよう保証メニューを充実

ライフステージに応じた支援の必要性



金融機関による経営支援の取組事例

- 信用補完制度の見直し等により、金融機関が中小企業に寄り添い、期中管理や経営課題の発掘、課題に対する経営支援等にこれまで以上に積極的に取り組むことが期待される。
- 他方、経営支援に取り組む金融機関の中にも、経営支援のノウハウを有し専門的な知識を要する課題に専門家を活用する等の経験・実績が豊富な金融機関と、経営支援の必要性を認識しながらも、リソースの限界から人的コストがかかけられない、経営課題に応じた最適な専門家を見つけられない等の理由により効果的な支援に課題を抱える金融機関もあり、ばらつきが存在。

	経営課題への対応	専門家・支援機関との連携・つなぎ	具体例
A 金融機関	<ul style="list-style-type: none"> ● 営業店と本部との連携により、課題解決方法を提案するとともに、ノウハウを有する担当者が支援までを実施 ● 専門的な知識を必要とする課題は専門家を活用 	<ul style="list-style-type: none"> ● 金融機関独自に専門家と契約しており、経営課題に応じた専門家を直接派遣 ● 特定分野の契約専門家がない場合は、経営課題に応じて連携している各土業団体等に専門家の紹介・派遣を依頼 	<p>【事業者の課題（醤油等の製造・小売販売を営むX社）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● X社は新事業展開の機会としてドレッシングなどの新商品を開発していたが、販路開拓に課題を抱えていた。 <p>【金融機関による支援・つなぎ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 営業店の担当者は、自行主催の展示会や自行のマッチングサイトに掲載を提案。その他、販売計画策定にあたり、金融機関が契約する専門家を派遣。 <p>【専門家による支援】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 専門家は、商品コンセプトの整理・明確化、マーケティング戦略を提案し、事業計画書の策定を支援。また、広報・PR活動の支援を実施。
B 金融機関	<ul style="list-style-type: none"> ● 営業店と本部との連携により、課題解決方法を提案 ● 専門的な知識を必要とする課題は専門家を活用 	<ul style="list-style-type: none"> ● ミラサポ専門家派遣制度を利用し、日頃よりつながりのある専門家を派遣 ● 特定分野の専門家がわからない場合は、支援機関（中小企業支援センター等）へ相談し、紹介を受けて専門家を派遣 	<p>【事業者の課題（地元のフランス料理店を営むY社）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Y社は店舗の内装やメニューをリニューアルしたものの売上増加につながらず行き詰まっていた。 <p>【金融機関による支援・つなぎ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 営業店の担当者は、メニュー毎の売上高を分析し、メニューブックのリニューアルなどを提案。また、新作メニューや新サービスの検討にあたり、ミラサポ専門家の派遣を依頼。 <p>【専門家による支援】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 専門家はレシピの提案を行い、地元食材を生かした新メニューを開発。また、宅配業務のノウハウを助言し、パーティー用メニューのデリバリーサービスを開始。
C 金融機関	<ul style="list-style-type: none"> ● 人的コストの面から、全ての取引先の課題の掘り起こしには限界あり ● 専門的な知識を必要とする課題は、最適な専門家がわからず、課題解決まで至っていない 	<ul style="list-style-type: none"> ● 国の支援施策が浸透しておらず、ミラサポ専門家派遣制度の利用は乏しい ● 支援機関に対する課題解決の相談や専門家の紹介依頼も少ない 	

金融機関・専門家各々による中小企業への経営支援の特徴

- 金融機関は、本来業務の知見を活かした財務分析や地域の取引先企業とのマッチング等の支援に強みあり。
- 他方、専門家は、業種ごとの経験・知見を活かしたコスト削減、売り上げ拡大、新事業開拓支援に加え、抜本的な事業再生時の事業計画の見直しなど、個別の経営課題を深掘りする形での経営支援を実施。
- 中小企業に対する経営支援においては、個々の中小企業が直面する経営課題を踏まえた上で、金融機関及び専門家がそれぞれ強みを有する支援を適切に組み合わせることが重要。

金融機関の経営支援の例

本来業務である資金繰り対策や、地域における取引事業者のネットワークを生かした顧客紹介等に強みあり。

- ① キャッシュフロー分析に基づく資金供給支援
- ② 取引先同士のマッチングによる販路開拓支援
- ③ 条件変更先の経営改善計画の策定支援
- ④ ものづくり補助金等の補助金申請支援

専門家の経営支援の例

個別の経営課題を深掘りする形での経営支援を実施。

- ① 業種分野ごとの知見を活用した専門的な支援
 - ア) 業務フローを踏まえた効率化・コスト削減支援
(例) 金型部品の生産プロセス改善支援
食品工場の節電対策支援
 - イ) 売り上げ拡大・販売促進支援
(例) ネット広告ツール作成支援
製品技術情報の翻訳・レビュー支援
海外展開時の進出先・進出形態等の助言
 - ウ) 技術的知見を活用した新事業開拓支援
(例) 半導体製造設備の開発支援
- ② 本格的な再生局面等における事業計画の見直し支援
- ③ 税務・法務・知財等の特定の課題に応じた専門的な支援

金融機関の経営支援を強化・促進するためにより充実すべき機能

- 金融機関による中小企業の経営支援・生産性向上に資する経営支援を強化・促進するために、よろず支援拠点等の支援機関による以下のような機能を充実していくことが重要ではないか。

(金融機関が経営課題を把握し必要な専門家を活用する場合) **①ミラサポ専門家派遣事業の規模・専門家データベース充実**

(金融機関だけでは経営支援をしきれない場合) **②問い合わせ・支援依頼の円滑化、③金融機関の依頼に応じた専門家の紹介、④金融機関の依頼内容にとどまらず、よろず支援拠点が、自ら支援策の提案や課題解決までの進捗管理を行い、その事業者の経営改善等を実施 (必要な場合に専門的支援機関への的確なつなぎ)、⑤経営支援後のモニタリングにおける金融機関との密接な連携。**

- あわせて、再生支援協議会と事業引継ぎ支援センターによる専門的支援機関同士の連携強化なども重要ではないか。

