

中小企業への地方銀行の支援

播磨谷ゼミ 1班

<目次>

第1章 序論	3
第2章 中小企業を取り巻く環境	
1 景気動向	3
2 少子高齢化社会と地域格差	4
3 少子高齢化に伴う地域格差問題	4
第3章 中小企業の現状	
1 資金繰り	10
2 事業継承問題	12
第4章 中小企業金融の現状	
1 中小企業金融の特徴	16
2 リレバンとトラバンの違い	18
第5章 今後の中小企業支援の可能性	
1 中小企業支援の現状	20
2 地域銀行に求められる対応	25
第6章 まとめ	27
参考文献	30

第 1 章 序章

日本では存在する企業のほとんどを中小企業が占めており、日本の経済を支えている。また、取引先である金融機関から見ても、中小企業は大切なパートナーだろう。近年では 2012 年に安倍内閣が発足し、アベノミクスによる景気回復への期待から日本経済に高い関心が集まっている。さらに、金融円滑化法が 2013 年 3 月末に終了するなど、中小企業を取り巻く環境は日に日に変化している。では、このような昨今の経済状況の変化に伴い、金融機関の融資姿勢や中小企業側の資金調達手段にも変化は表れているのであろうか。

10 私たちは中小企業と金融機関の両者の関係から考察していくが、金融機関については地域銀行に焦点を当てることとする。まず、景気動向や資金調達の動向など、中小企業の現状について述べる。そして、金融機関側からは、現在の中小企業への貸出の方法などを述べる。それらを前提として、地域銀行がこれからどのようなビジネスモデルを行うべきかを述べていく。私たちは地域銀行
15 が中小企業への貸出だけでなく、経営支援を積極的に行うべきだと考える。私たちは、中小企業が抱える諸問題に対し地域銀行が今後行っていくビジネスモデルを提案する。

この論文では、第 1 章を序論とする。第 2 章から本論として現在の中小企業を取り巻く環境について説明し、第 3 章では中小企業の現状について考察して
20 いく。第 4 章では金融機関の貸出状況について把握する。第 5 章では地域銀行の今後のビジネスモデルの提案をする。最後に論文全体のまとめをし、残された課題を述べる。

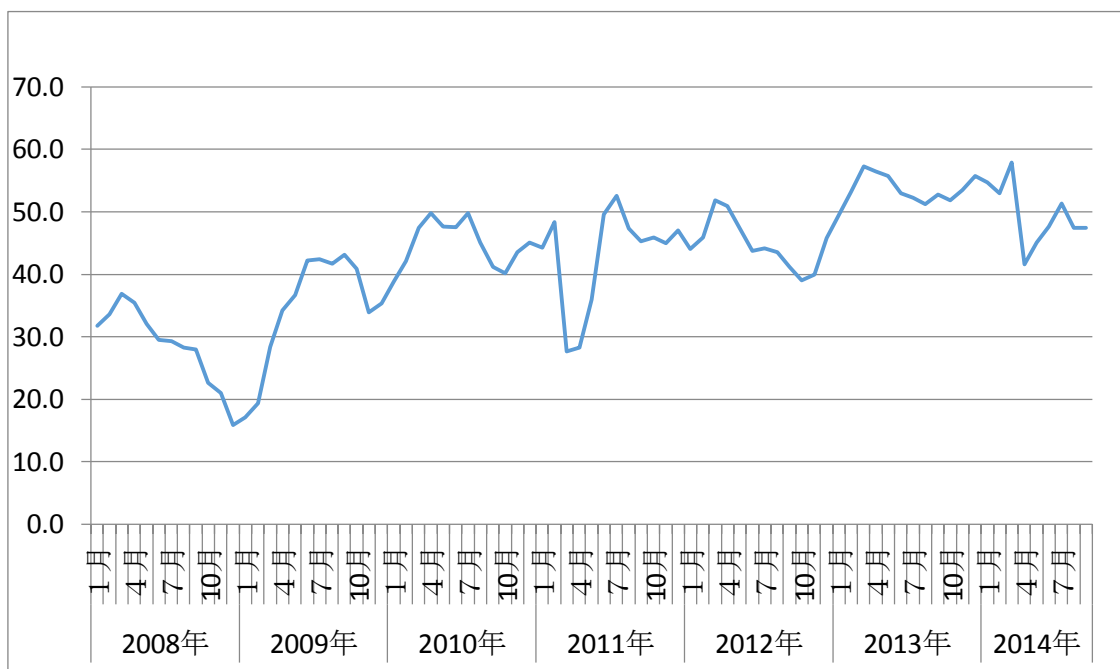
25 第 2 章 中小企業を取り巻く環境

この章では、景気動向や資金調達の動向を見ながら、現在の中小企業がどのような環境にあるのかを把握していく。

30 1 景気動向

まずは我が国の経済の動向から見ていく。「全国の現状判断 DI の推移」(図 2.1) では、2008 年のリーマンショックや 2011 年の東日本大震災の影響で、落ち込みがあることが分かる。他方、2013 年に入ってから、アベノミクスによる金融政策と財政政策により、家計や企業マインドの改善等を背景に、おおむね 50 を超える水準で安定していることが見て取れる。つまり、日本全体では景気が緩やかに回復傾向にあることが分かる。

図 2.1 全国の現状判断 DI の推移



10

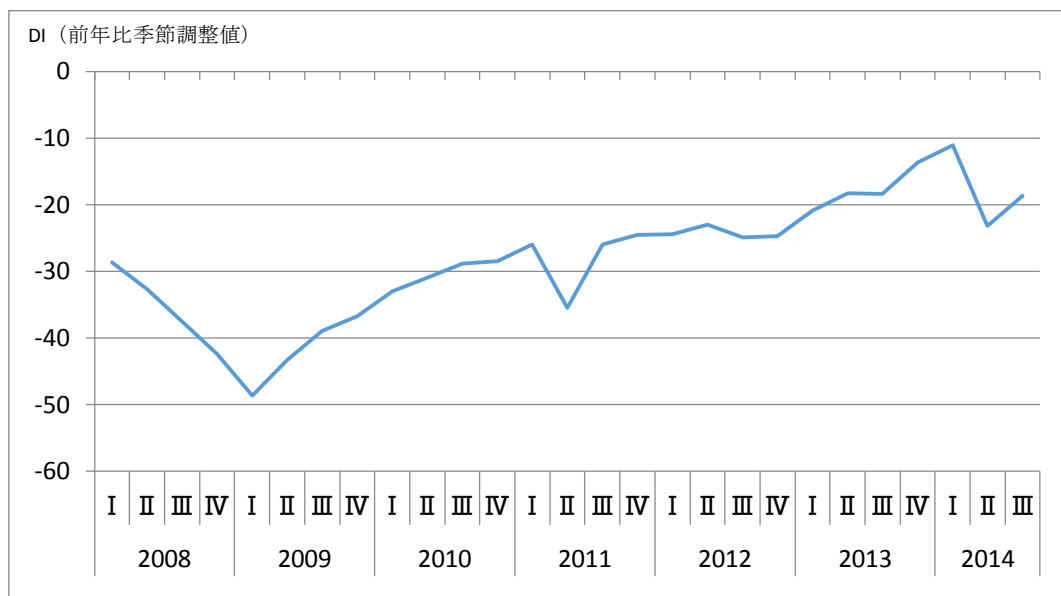
(内閣府「景気ウォッチャー調査」を元に作成)

次に、中小企業の景況の状況がどのように変化しているかを見ていく。「中小企業の業況判断 DI」(図 2.2) を見ると、こちらも 2008 年のリーマンショックや 2011 年の東日本大震災の際には落ち込んでいることが認められる。その後、2011 年の 7-9 月期には -26.0 まで回復し、横ばい状況が続いていたが、2013 年に入って緩やかな改善傾向を示している。しかし、改善傾向を示しているもののマイナスの推移が続いており、さらなる回復、改善傾向が期待される。

事実、安倍内閣の政策により企業の景況感は緩やかな上向き傾向が期待されている。しかし、その景気回復の恩恵は主に大企業が受けており、地方は未だ

景気低迷が続いている¹。地方の景気を回復していくためにも、地方を支えている中小企業をより一層活性化させていく必要があるだろう。

図 2.2 中小企業の業況判断 DI の推移



5

(中小企業庁・(独) 中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」を元に作成)

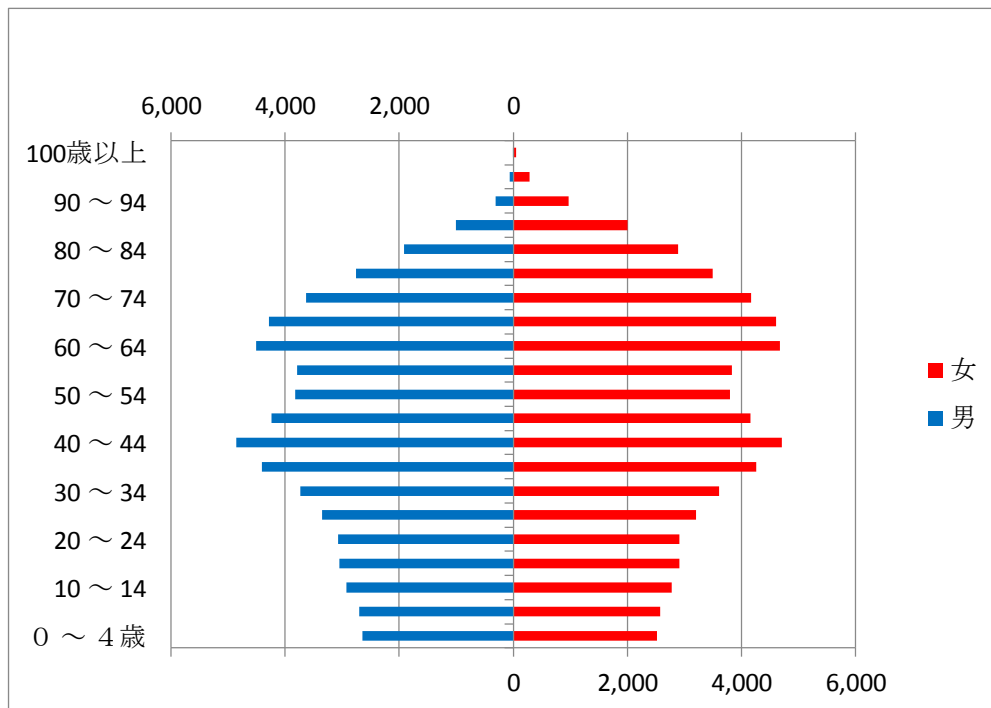
2 少子高齢化社会と地域格差

図 2.3 は男女別に年齢層ごとの人口を表したグラフである。これを見ると、若者の割合が年齢層の下がるにつれて段々と減っていることが分かる。今年度は0～14歳の年少人口の割合が過去最低の13.0%を記録した。一方、第1次ベビーブームで生まれた人たちが63～65歳に達し、高齢者の割合が年々と増加傾向にある。65歳以上の老年人口の割合は全体の24.1%に達した。既に4人に1人が高齢者であり、今後少子高齢化は一層強まると予想されている。

15

図 2.3 人口ピラミッド (2014年5月現在)

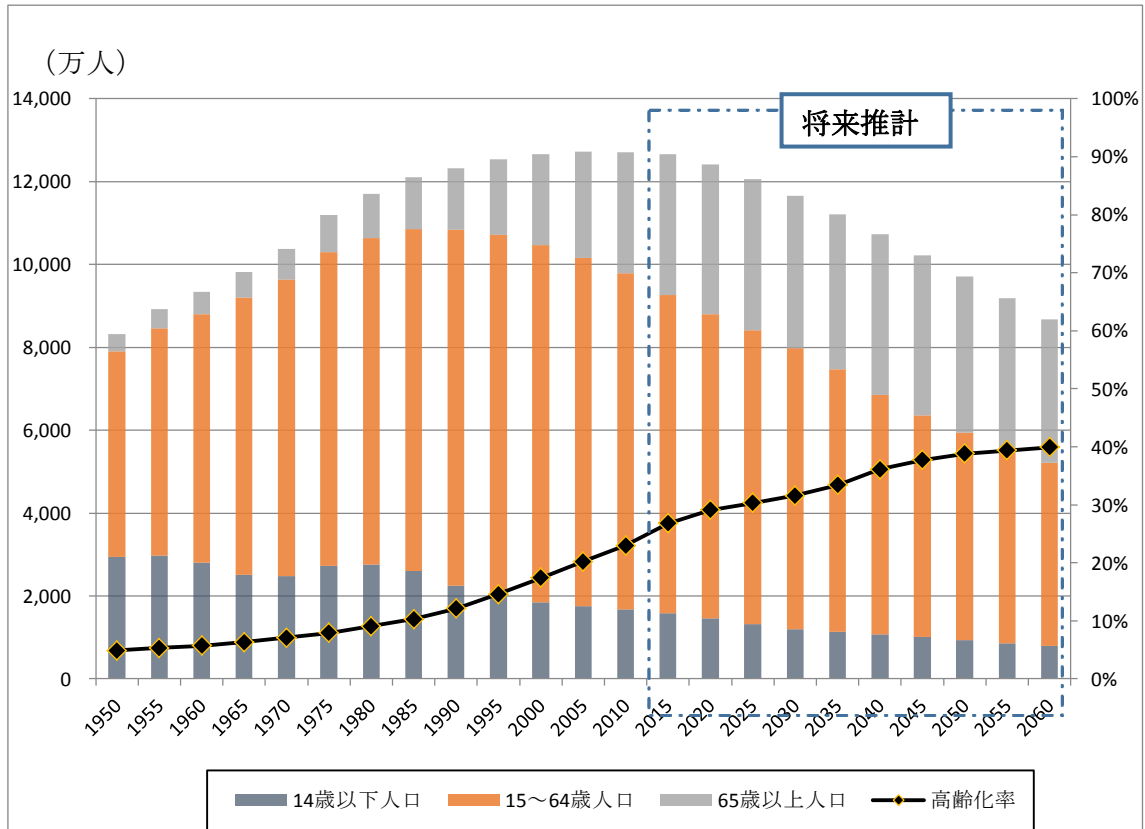
¹ 『日本経済新聞』2014年9月23日朝刊「都市復調、地方低迷、消費の鮮明一物価上昇、地方に逆風」より引用。



(総務省統計局「年齢(5歳階級)、男女別人口(平成26年5月確定値、平成26年10月概算値)」を元に作成)

- 5 次に、図 2.4 では実際にどのような人口推計がされているのかについて見ていく。これまでは全体の人口も増加傾向であったが、2005 年を境に少しずつではあるが減少傾向にあることがわかる。2050 年には 1 億人を切り、2060 年には 9000 万人以下と著しい人口減少が起こるであろうとされている。また、人口は減少しているが、65 歳以上の人口は増えていることが見て取れる。高齢化率(65 歳以上の人口割合)を黒の折れ線で表示しているが、絶えず増加しており、2060 年には全体の約 40%が高齢者となり、現在よりも約 2 倍の水準になると予想されている。

図 2.4 日本の人口推移



(総務省「国勢調査」及び「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」(平成 24 年 1 月推計) を元に作成)

5

3 少子高齢化に伴う地域格差問題

次に地域格差の問題を見ていく。地域格差と言っても明確な定義は決まっていなため、ここでは県民所得・企業数の差・人口移動の 3つの観点から分析する。また、今回は地方別に分析していくため、地域ブロックを以下のように

10

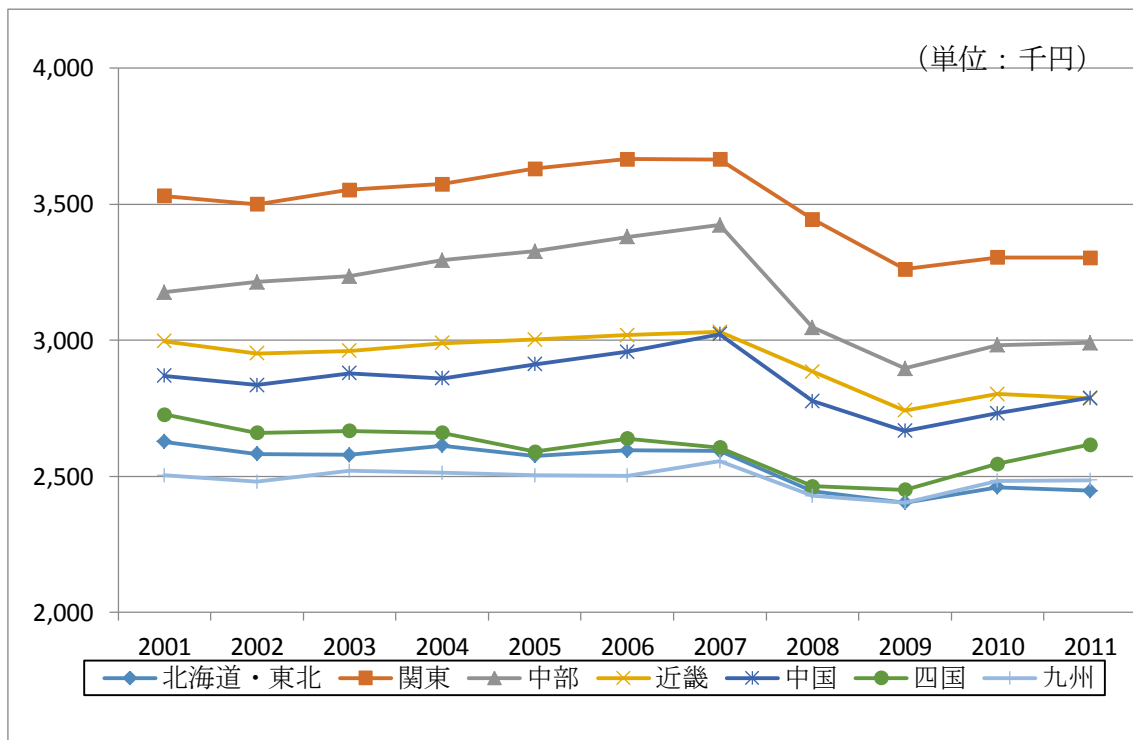
表 2.1 地域ブロックの内訳

北海道・東北	北海道、青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島、新潟
関東	茨城、栃木、群馬、埼玉、千葉、東京、神奈川、山梨、長野
中部	富山、石川、福井、岐阜、静岡、愛知、三重

近畿	滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良、和歌山
中国	鳥取、島根、岡山、広島、山口
四国	徳島、香川、愛媛、高知
九州	福岡、佐賀、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島、沖縄

まず、県民所得についてだ。図 2.5 では地域別の県民所得の推移についてみていく。2007 年を機に所得の差が少なくなっているように見えるが、2011 年の一人当たり県民所得は関東では 330.3 万円、北海道・東北では 244.7 万円であり、約 85 万円の差がある。これはまだまだ地方と都市部の大きな格差である。特に東北・九州では近年一人当たり県民所得が 250 万円を下回っており、関東と比べるといまだに大きな差があるのが現状だ。

図 2.5 地域ブロック別一人当たり県民所得の推移



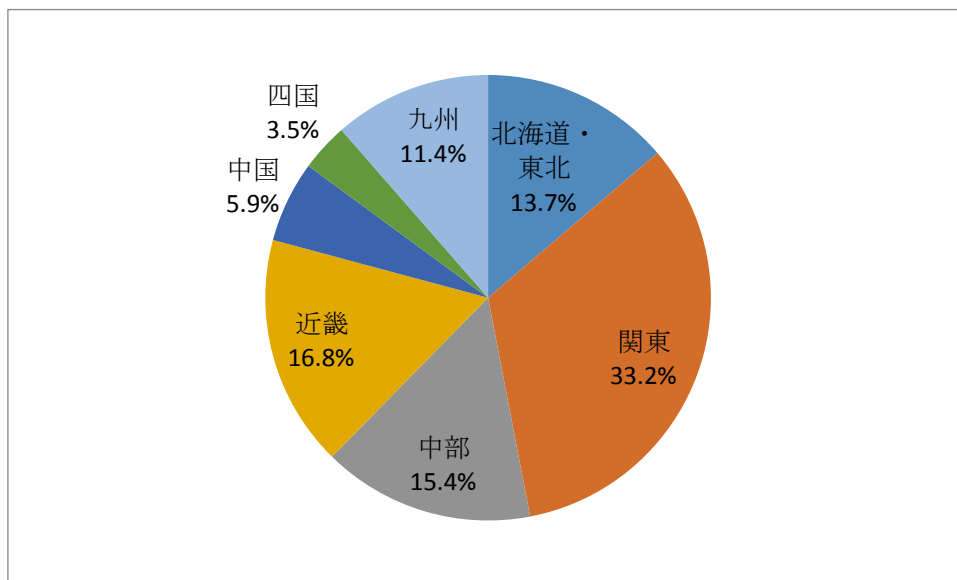
10

(内閣府「県民経済計算」をもとに作成)

次に企業数についてだ。図 2.6 は中小企業と大企業の両方の数値をもとに構成比を示している。日本では現在約 420 万もの企業が存在している。その中で

関東が約 140 万社であり、33.2%を占めている。特に企業が多い県は東京都・大阪府・愛知県と三大都市に集中しており、3 都府県で 106 万社近くの企業が集中している。反対に一番比率の少ない四国は約 14 万社であり、関東の 10 分の 1 である。企業数下位の県は、順に鳥取県・島根県・佐賀県であり、3 件で 7 万社と差が歴然としている。以上より、関東・中部・近畿といった都市部には企業数は集中しているが、それ以外の地域は企業数が少ないため、地域格差が進んでいるといえる。

図 2.6 地域別企業数の割合



10

(総務省「2009年経済センサス」を元に作成²⁾)

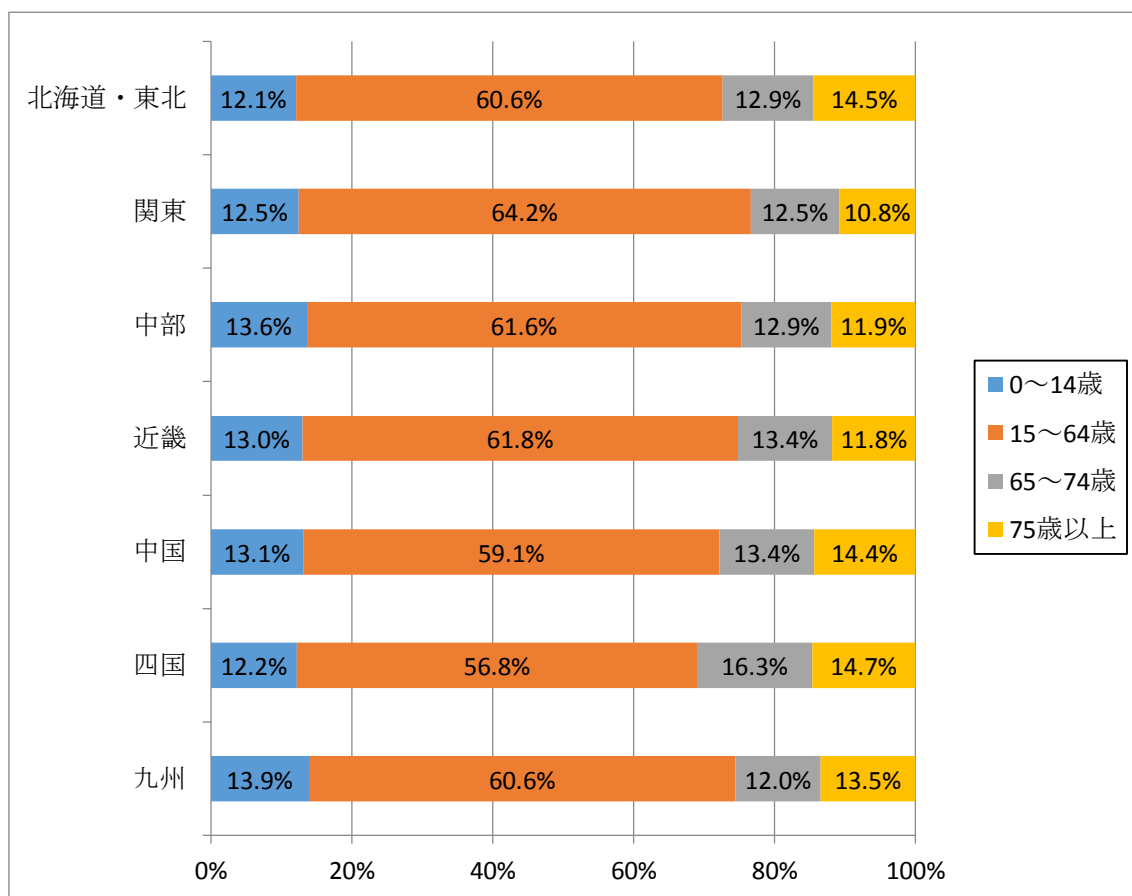
最後は人口分布だ。図 2.7 では地域別の年齢構成をみていく。15～64 歳の割合はわずかではあるが、関東が 64.2%と一番高い。中でも東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県に人口が固まっている。反対に中国・四国地方では 15～64 歳の人口比率が 60%を切っており、さらに 65 歳以上の人口が他の地方より多いため、15～64 歳が支える高齢者の割合が多くなっている。また、人口が 100 万人を下回る県が 9 県あるが、そのうちの 3 県が四国地方の県である。また、

15

² 経済センサス-基礎調査は、基本集計（速報）に基づく暫定のものであり、詳細集計（確報）に基づく結果とは異なる場合がある。

鳥取県・島根県も下回っているため、中国・四国地方の高齢化が深刻である。

図 2.7 地域ブロック別年齢構成



5

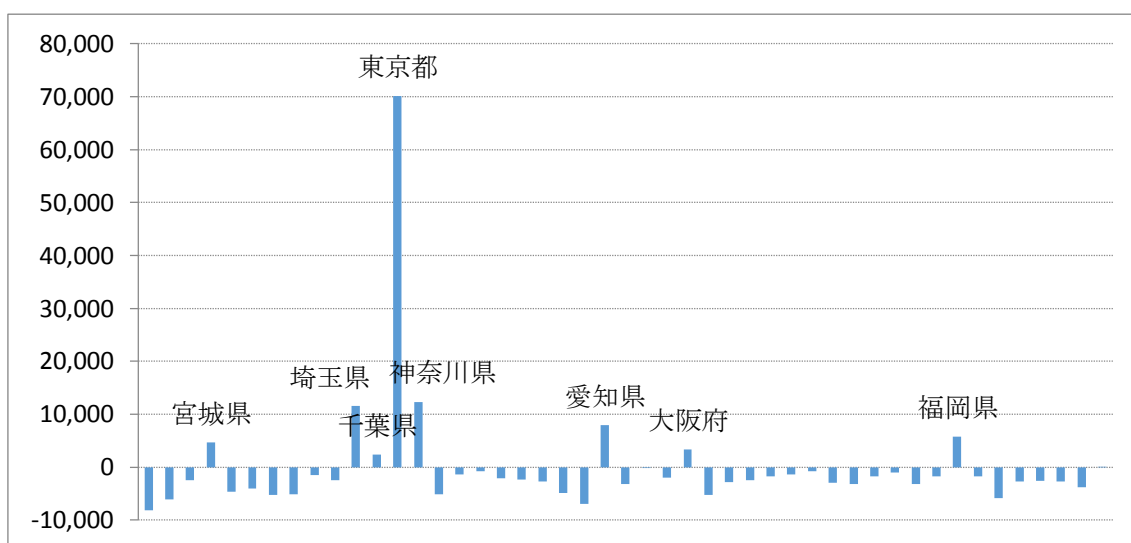
(総務省「国勢調査」(平成 25 年 10 月 1 日) を元に作成)

図 2.8 は、都道府県別の転入超過数(転入者数-転出者数)のグラフである。宮城県は東日本大震災で減少した人口が戻っているため、転入超過になっているが、それ以外の転入超過の県は大都市のみとなっている。特に東京は図 2.6

10 で述べたように企業数でも最多なため人口が集中しているといえる。グラフに県名が出ているところ以外はすべて転出超過であるが、その中でも最も転出超過の上位は静岡県・長崎県・兵庫県である。これらの県は近くに大都市があるため、転入者数が伸びなかったことで転出超過になったと考えられる。

15

図 2.8 都道府県別転入超過数（マイナスは転出超過）



総務省「住民基本台帳人口移動報告」（平成 26 年 1 月 30 日公表）を元に作成

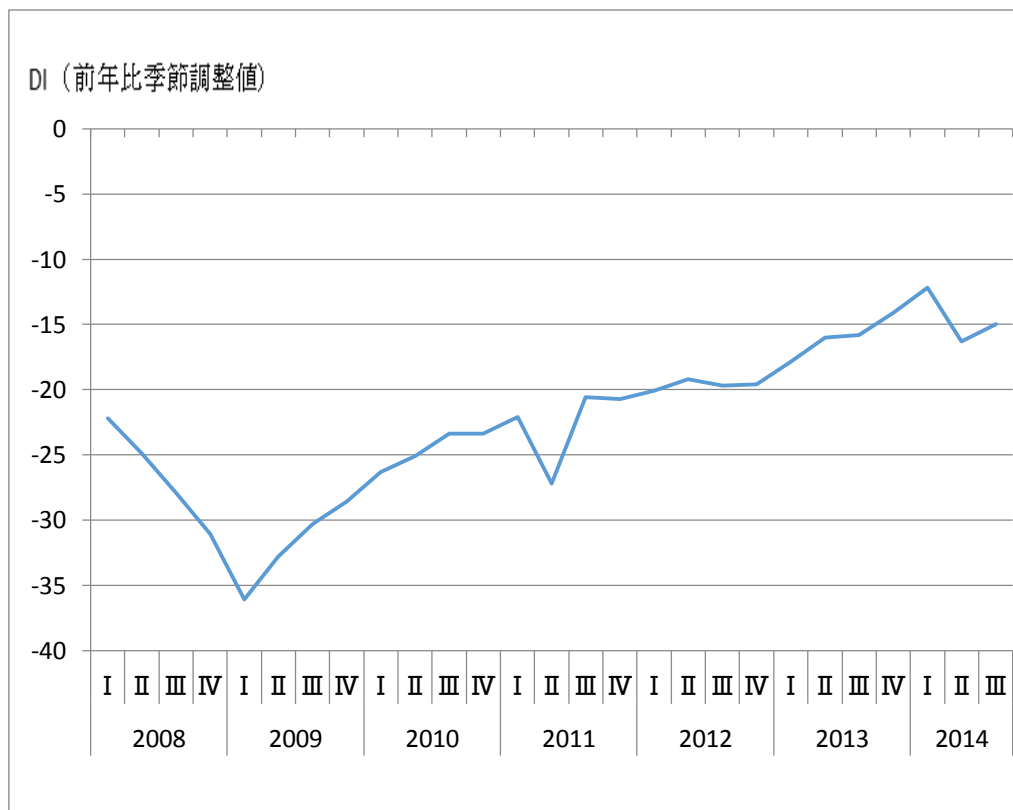
- 5 これまで県民所得・企業数の差・人口移動の観点から地域格差を見てきたが、関東地方（特に東京・神奈川・埼玉）や愛知県、大阪府、福岡県では所得・企業数・人口のすべてにおいて増加傾向にあったが、その一方で中国・四国地方を中心に衰退傾向に陥っている県が存在している。このことから地域格差というものは今後の日本にとっては深刻な問題になっている。これをどのように補
- 10 っていくかという対応が求められている。

第 3 章 中小企業の現状

15 1. 資金繰り

- 次に、中小企業の資金繰りの現状について見ていく。まずは、中小企業・小規模事業者の資金繰り DI の推移（図 3.1）を見てみる。2008 年のリーマンショックや 2011 年の東日本大震災の影響から落ち込みがある。その後中小企業は -20.7、小規模事業者は -22.9 に回復し 2013 年まで横ばい状況が続いていた。2013 年からは緩やかな回復傾向を示している。
- 20

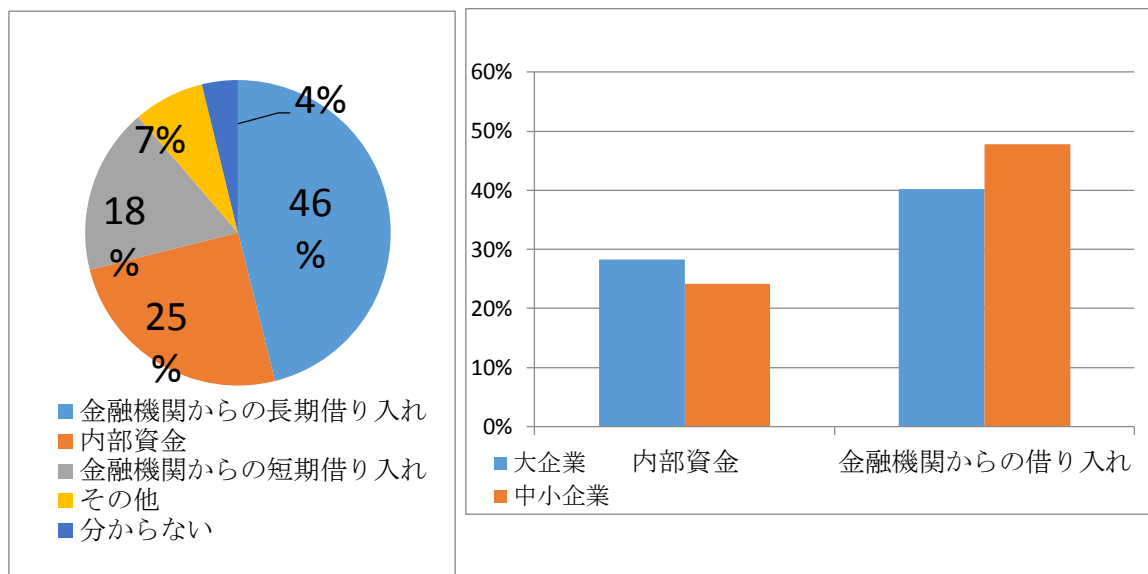
図 3.1：中小企業の資金繰り DI の推移



(中小企業庁・(独) 中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」を元に作成)

- 5 次に、企業の資金調達手段の現状について見ていく。設備投資や事業拡大などで資金が必要になったとき、最も重視する手段は「金融機関からの長期借入れ」で 46.1%を占めている。続いて、「内部資金」が 25.0%、「金融機関からの短期借入れ」が 17.6%、となっている。(図 3.2) 金融機関からの借入れの長期と短期を合わせると 63.7%になり、およそ 3 社に 2 社は金融機関からの
- 10 借入れを重視しているといえる。また、規模別で表したのを見てみると(図 3.3)、資金力がある大企業は中小企業に比べ「内部資金」を活用している割合が高い。一方で、半数の中小企業は金融機関からの借入れを最も重視していることが分かる。これらのことから、中小企業にとって金融機関からの借入れによる資金調達が最も多く、依然として金融機関からの借入れに大きく
- 15 依存していることが理解できる。

図 3.2 最も重視する資金調達手段 図 3.3 最も重視する資金調達手段(規模別)



(TDB watching 『資金需要に関する企業の意識調査』を元に作成)

5 2. 事業継承問題

2 章では少子高齢化や地域格差の現状を見てきたが、ここからはそれらの問題が中小企業にどのような影響を及ぼしているのかを見ていく。

少子高齢化によって生じる問題は複数あるが、ここでは事業継承問題に注目し、話を進めていく。図 3.4 では、経営者の引退の年齢の平均を表している。

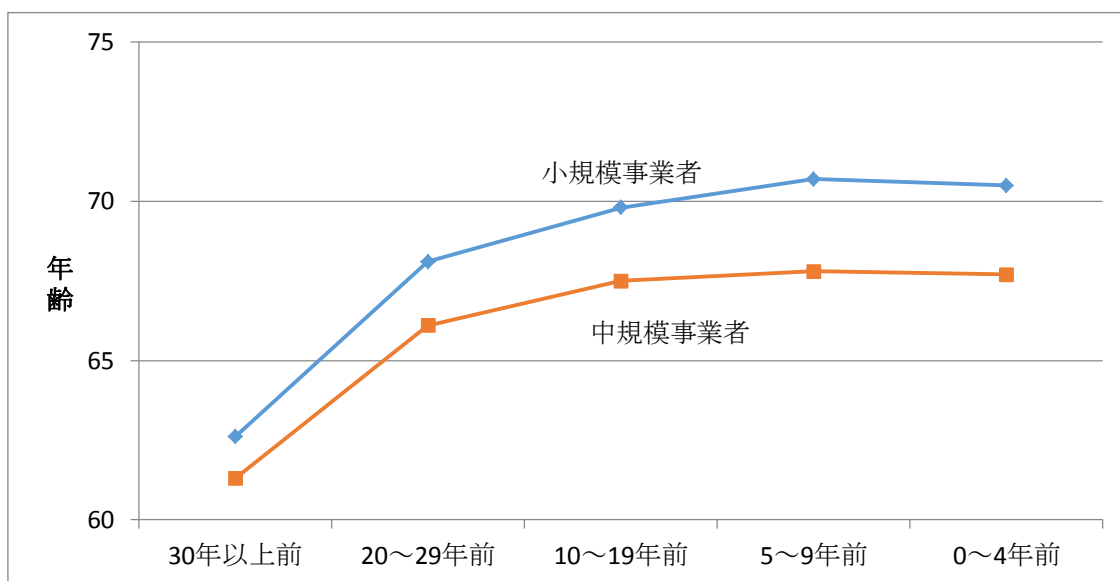
10 30 年前には、60 歳を過ぎたころに事業継承をすることが多かったが、現在では 70 歳を過ぎて事業継承をする企業も増えている。この問題は小規模事業になるほど深刻化していることが見て取れる。現在の日本人の平均寿命は男性が 79.94 歳³という数値からみると、70 歳で事業継承をすることは遅いと言える。

15 この問題は後継者不足や後継者の能力不足から起こってしまう問題である。後継者問題が解決しなければ、企業にとって廃業という選択をすることになってしまう。

20

³ 厚生労働省「平成 24 年簡易生命表」参照

図 3.4 規模別・事業継承時期別の経営者の平均引退年齢の推移



(中小企業庁「中小企業白書(2013年版)」を元に作成)

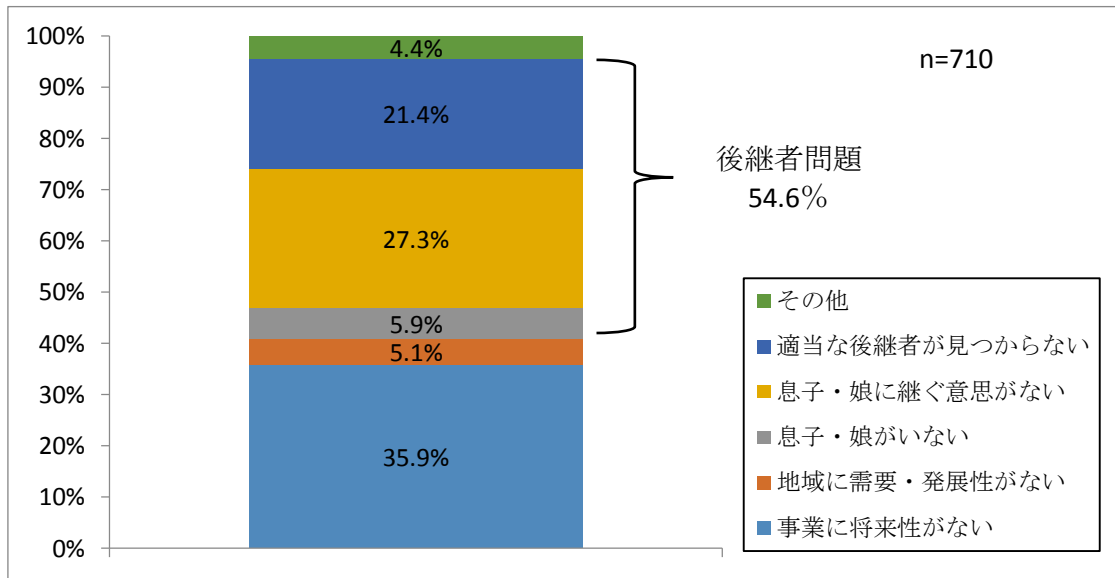
5

では、企業の廃業理由は何が一番多いのだろうか。図 3.5 のグラフより、細かく分けると「事業に将来性がない」という理由が 35.9%を占めており、一番割合が多くみえるが、大まかに分けてみると、後継者不足が 54.6%と半数以上の企業が問題視している。また、実際に事業を継続させたいと考えている企業は、小規模事業者で 57.2%、中規模事業者で 84.5%⁴と過半数を占めている。以上のことより事業存続させたいが、後継者がいないことにより、やむを得ず廃業してしまっている企業は多くあることがわかった。

15

⁴ 中小企業庁「中小企業白書(2013年版)」参照

図 3.5 小規模事業者の廃業理由



(中小企業庁「中小企業白書(2013年版)」を元に作成)

5

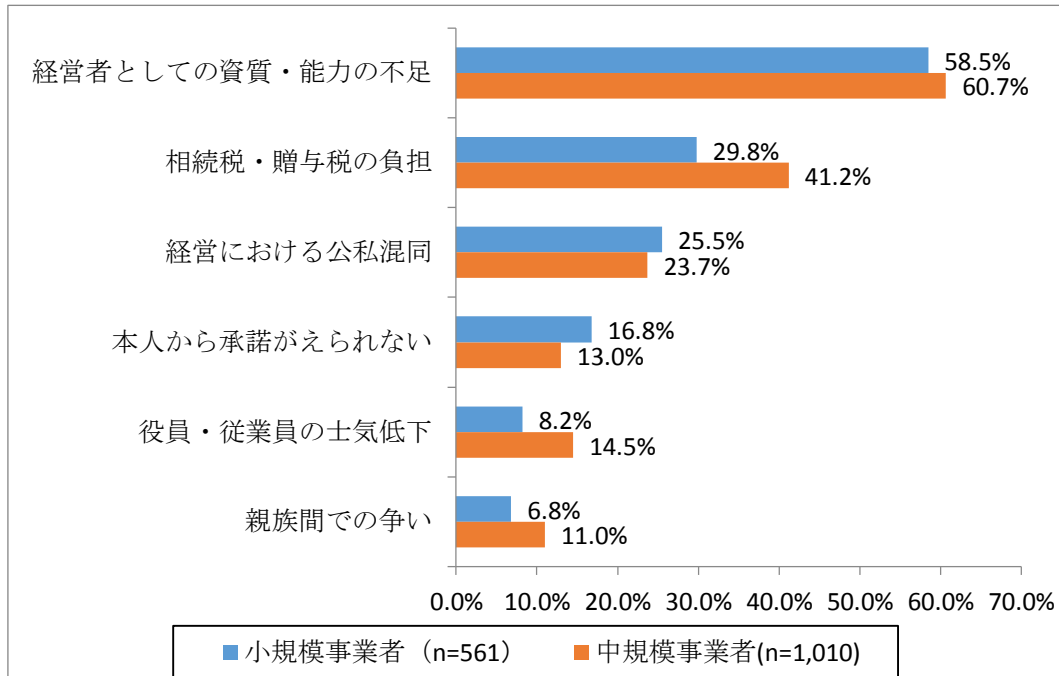
事業継承は後継者候補が存在していることが大前提ではあるが、後継者が存在しているからと言っても、経営者にとっては多くの不安要素がある。図 3.6 では具体的にどのようなことに不安を感じているのかをみていく。経営者が一番に不安を感じていることは、中規模事業者・小規模事業者ともに「経営者としての資質・能力の不足」という、人材教育の面が挙げられている。どちらも6割近くが感じている問題である。2番目には「相続税・贈与税の負担」といった金銭面での不安があるようだ。これは経営者で解決するのは難しく、他者の力を借りて解決していく必要がある。

10

15

20

図 3.6 規模別の親族に事業を引き継ぐ際の問題(複数回答)



(中小企業庁「中小企業白書(2013年版)」を元に作成)

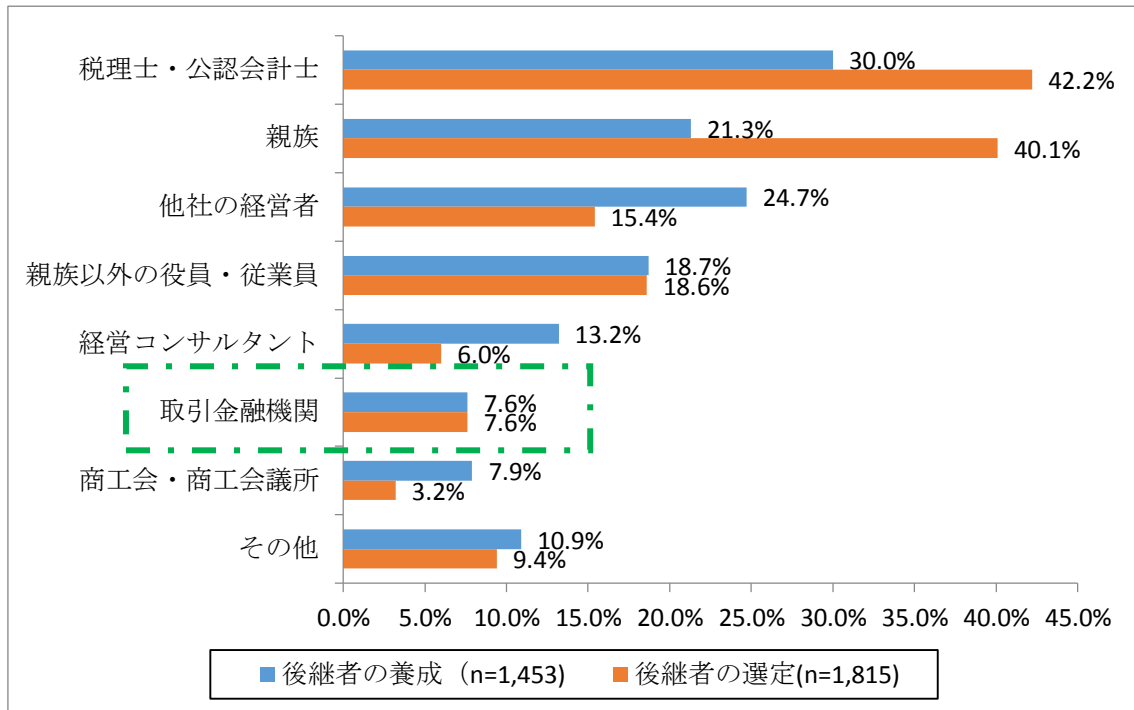
5

では、最後に上記で述べたような問題をどこに相談し、解決しているのだろうか。一番多いのは税理士・公認会計士、次に親族、他社の経営者という順になっている。その中で取引金融機関には相談件数が少なく、銀行が対応してくれるという認識が薄いということが言える。金融機関は今後需要が増えると予

10 想される事業継承問題に積極的に取り組むことが必要である。

15

図 3.7 事業継承について相談している先



(中小企業庁「中小企業白書(2013年版)」を元に作成)

5

第4章 中小企業金融の現状

1 中小企業金融の特徴

10 ここからは、日本の中小企業金融の特徴について見ていく。日本の金融システムは、大きく二つに分けられる。それは、直接金融と間接金融である。直接金融とは、どの企業に投資するかを投資家自身が選択し、購入した資金がこれらの企業に直接流されているものである。間接金融とは、金融機関が預金者に利息をつけて資金を返還するものである。投資の流れを加速するために日本の

15 金融システムにおいて、重要な役割を担っているのが直接金融である。これからは、その内容について詳しく見ていく。

はじめに、中小企業の資金調達の特徴について述べる。まず、日本の金融システムの特徴について述べる。金融システムには、3点の機能がある。1つ目

に、金融仲介機能である。貯蓄機会や借入機会を提供するというものである。2 つ目に、リスクシェアリングである。誰がリスクを負担するかを決めることである。3 つ目に、流動性の提供である。金融システムの中でも流動性を提供しているのは、銀行システムに限られているため、現代社会にとって欠かせないものとなっている。

次に、資金調達構造から、日本の金融システムについて見ていく。日本の中小企業の傾向として、資金調達が困難であることが多い。最も大きな要因として、情報の非対称性が挙げられる。情報の非対称性とは、企業の規模が小さいゆえに、企業と金融機関の間に情報の非対称性が起こるということである。「情報の非対称性とは、貸し手である金融機関が借り手である中小企業の返済能力を見極めるために事業の内容や成長性等に関する正確な情報を入手することが困難であったり、入手するための多額の費用がかかったりするため、結果として情報が偏在している状態を指す。」⁵企業における経営資源には、ヒト・モノ・カネ・情報システムがある。バブル期以降、ヒト・モノ・情報システムといった定性情報はあまり重視せず、カネといった定量情報ばかり重視しすぎているといった傾向にある。「企業が新商品の開発や新分野への進出に挑戦する場合は特に、情報の非対称性の問題が浮上する。また、信用収縮や経営悪化に直面した場合にも同様である。」⁶

一般的に、企業が成長していくに伴い、企業の主たる資金調達手段は以下のように変わっていく。「まず、事業の蓄積がまったくない創業期段階では、外部から信用を得て資金調達をすることは総じて困難であり、自己資金や身内・関係者等の近い者からの出資・借入など、内部資金が中心になる。そして、事業がある程度立ち上がって取引実績が徐々に積み重なってくると、財務諸表や評判等を通じて、事業内容が外部の第三者にもみえてくるようになり、取引先や金融仲介機関からの相対での外部資金調達が始まる。企業がさらに成長して、内部組織が整備されるとともに、監査済みの財務諸表等、第三者に対して立証

⁵ 中小企業庁

<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/h20/h20/html/k3220000.html> (最終検索日：2014年11月1日)

⁶ 甲斐良隆・宍戸栄徳・加藤進弘『心とお金を繋ぐ地域金融』(大和出版、2012)より引用。

可能性が高い形で事業内容や財務状況を開示できるようになると、債券市場、株式市場等の公募市場から一般投資家の資金を調達できるようになる。」こうした成長段階に応じて、中小企業は外部資金調達手段として、企業間信用や銀行等の金融仲介機関の相対型資金を活用するようになる。しかし、中小企業が資金調達を行うにあたり、金融機関との情報の非対称性を克服することは、最大の課題であるといわれている。こうした中小企業金融の特殊性に対処するために、様々なビジネスモデルが活用されている。

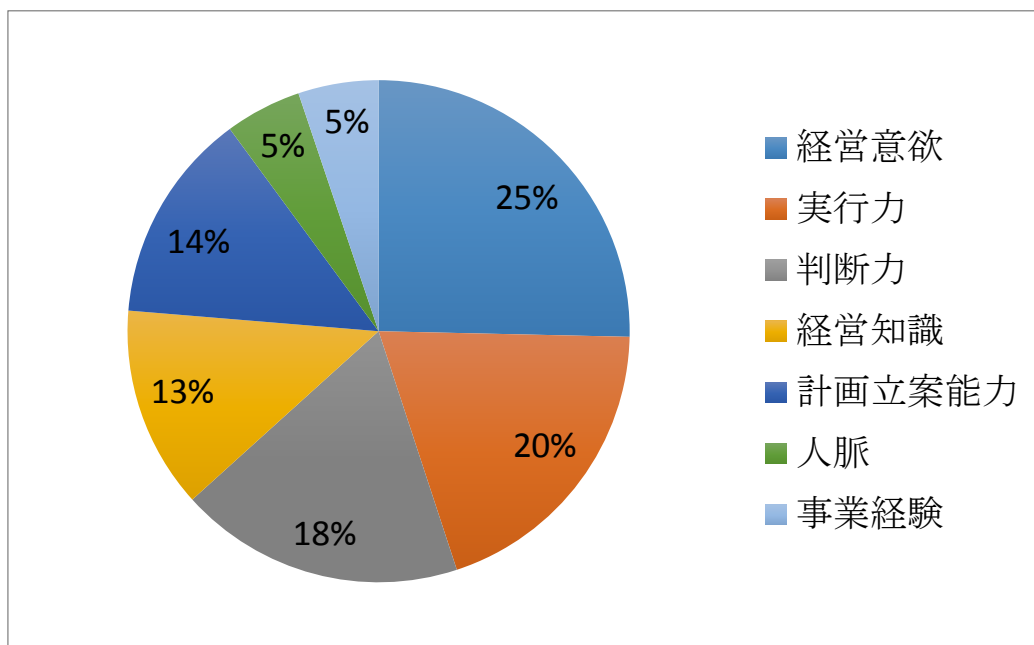
2 リレバンとトラバンの違い

次に、中小企業向け貸出のビジネスモデルについて述べていく。中小企業向け貸出は、中小企業の定性的な資産や、金融機関と企業の継続的・多面的な取引関係を重視するか、取引時点における財務データや担保価値等の定量的な情報を重視するかによって、リレーションシップ・バンキングとトランザクション・バンキングに分けられる。リレーションシップ・バンキングとは、「金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報をもとに貸出等の金融サービスの提供を行うことで展開されるビジネスモデル」である。貸し手と借り手の関係を長く続かせることにより、貸し手は借り手が通常あまり外部に出さない信用情報を得ることが出来る。これにより、金融機関はフリーライダー問題を回避できる。フリーライダー問題とは、「複数の金融機関が情報生産活動を行うと、重複という無駄が生じるとともに、他機関が生産した情報にただ乗りしようとするため、結果的に情報生産が十分に行われなくなってしまう」⁷ことである。リレーションシップ・バンキングは、顧客の私的情報を独占的に利用することで、こうした問題を回避することが出来る。また、中小企業にはインセンティブが生じる。競合他社や他の取引関係者への情報漏洩の心配がないため、資金調達にあたって積極的に取引条件を改善できるということだ。中小企業貸出の審査項目として、現在特に重視している点を示したグラフでは、金融機関は代表者の経営意欲を重視してい

⁷中小公庫レポート http://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/c2_0701.pdf (2007年6月1日公表) より引用。

る割合が高いということが挙げられている。⁸

図 4.1 中小企業貸出の審査項目として現在特に重視している点



5

(中小企業庁「中小企業白書(2013年版)」を元に作成)

トランザクション・バンキングとは、「財務情報等の広く共有することが可能なハード情報に基づき、一時点かつ個々の取引の採算性と重視した貸出」のことである。トランザクション・バンキングは、主に都市銀行で行われている。

- 10 その理由として、迅速な審査、融資の効率化を図ることができるということが挙げられる。トランザクション・バンキングはさらに3つに大別することができ、それらは「財務諸表準拠貸出」、「資産担保貸出」、「クレジット・スコアリング」の技術に分けられる。財務書評準拠貸出技術とは、銀行貸出の可否・条件は、財務諸表によって決定されるというものである。相対的に透明度の高い、
- 15 大企業向け貸出に適用される。次に、資産担保貸出とは、銀行貸出の可否・条件は、保有財産の担保価値によって決定されるというものである。金融機関は

⁸ 中小企業庁

<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/h17/hakusho/html/17222000.html> (最終検索日：2014年11月1日) より引用。

担保をモニタリングしなければならないので、小企業にとってはコストがかかる。3 つ目に、クレジット・スコアリングとは、消費者金融において用いられている貸出技術であり、銀行貸出の可否・条件は、比較的容易に利用可能なデータによる債務不履行確立の客観的算出といったハード情報によって決定される。⁹原則無担保、第三者保証が不要となっているため、様々な理由で融資を受けられなかった企業でも、融資を受けられる可能性がある。

さらに、キャッシュフローをベースとした資金調達として、プロジェクトファイナンスについて述べる。プロジェクトファイナンスとは、「設備投資や不動産開発等の資金調達にあたり、企業の信用力をベースとした方式に制約がある場合でも、プロジェクトが生み出すキャッシュフローに注目した方式」により、資金調達が可能となる方法である。プロジェクトファイナンスは、その事業のキャッシュフローが企業から切り離され、調達資金が企業のバランスシートには計上されないため、その事業が失敗した場合でも企業にその損失を補填する義務はない。従って、プロジェクトカンパニーのキャッシュフローだけで借入金
10 金が返済できることが必要であり、長期にわたり安定的なキャッシュフローを生むことが事業成立の前提となる。しかし、プロジェクトファイナンス実施の背景には、多くのリスクが存在する。そういったリスクの分散のために、関係者内で予めリスクとリターンの負担について取り決め、金融機関と中小企業の間
15 に信用関係を築くことが必要である。バブル崩壊までは、このような信用関係を築くことは難しいといった考え方が強かったため、不動産等の担保で融資を行うことがほとんどであったが、最近では知的財産等の従来では担保になり
20 えなかった財産を担保とする融資を、金融機関は積極的に行うようになった。この資金調達方法を活用することにより、金融機関はリレーションシップ・バンキングにおけるリスクを分担することができているのである。

25

第 5 章 今後の中小企業支援の可能性

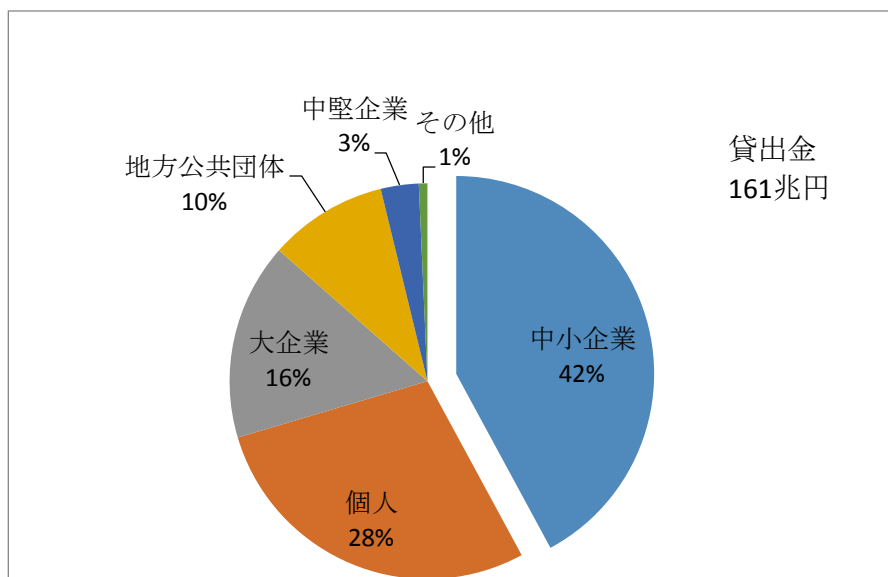
1 中小企業支援の現状

⁹ 小野有人『新時代の中小企業金融』（東洋経済新報社、2007）より引用。

地域金融機関として、地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信託銀行、の4つの業態にわけられる。ある一定地域を拠点にした経営展開を行っているが、ここからは地方銀行と第二地方銀行の地域銀行に絞る。図 5.1 を見ると、地域銀行の貸出金に占める中小企業の割合は 42%になる。また、図 5.2 では貸出先に占める中小企業の割合は 97.64%と貸出先割合のほとんどを占めている。これらから、地域銀行は中小企業への貸出を重要視していることが分かる。よって、私たちは地域銀行に絞り考察を行い、地域銀行のこれからのビジネスモデルについて述べていく。

10

図 5.1 貸出金に占める中小企業の割合



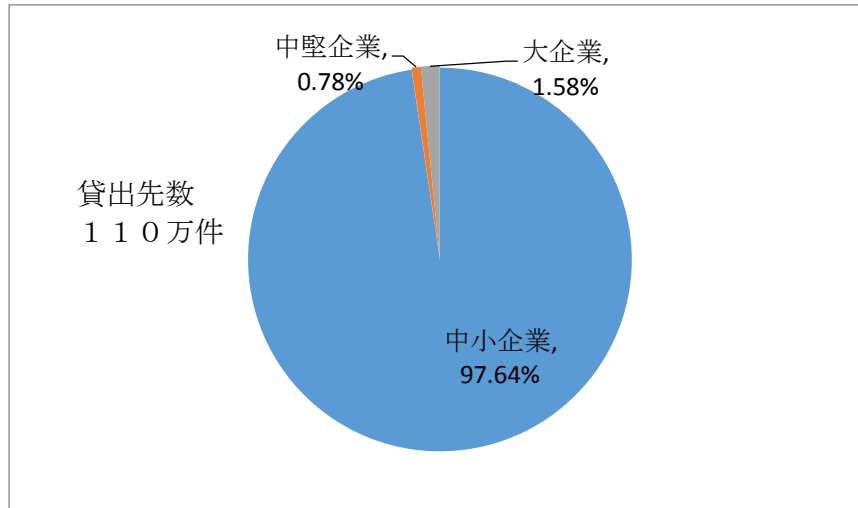
(地方銀行における「地域密着型金融」に関する取組み状況 (平成 23 年度)

全国地方銀行調べ (平成 24 年 3 月末計数) を元に作成)

15

20

図 5.2 貸出先に占める中小企業の割合



5 (地方銀行における「地域密着型金融」に関する取組み状況 (平成 23 年度)
全国地方銀行調べ (平成 24 年 3 月末計数) を元に作成)

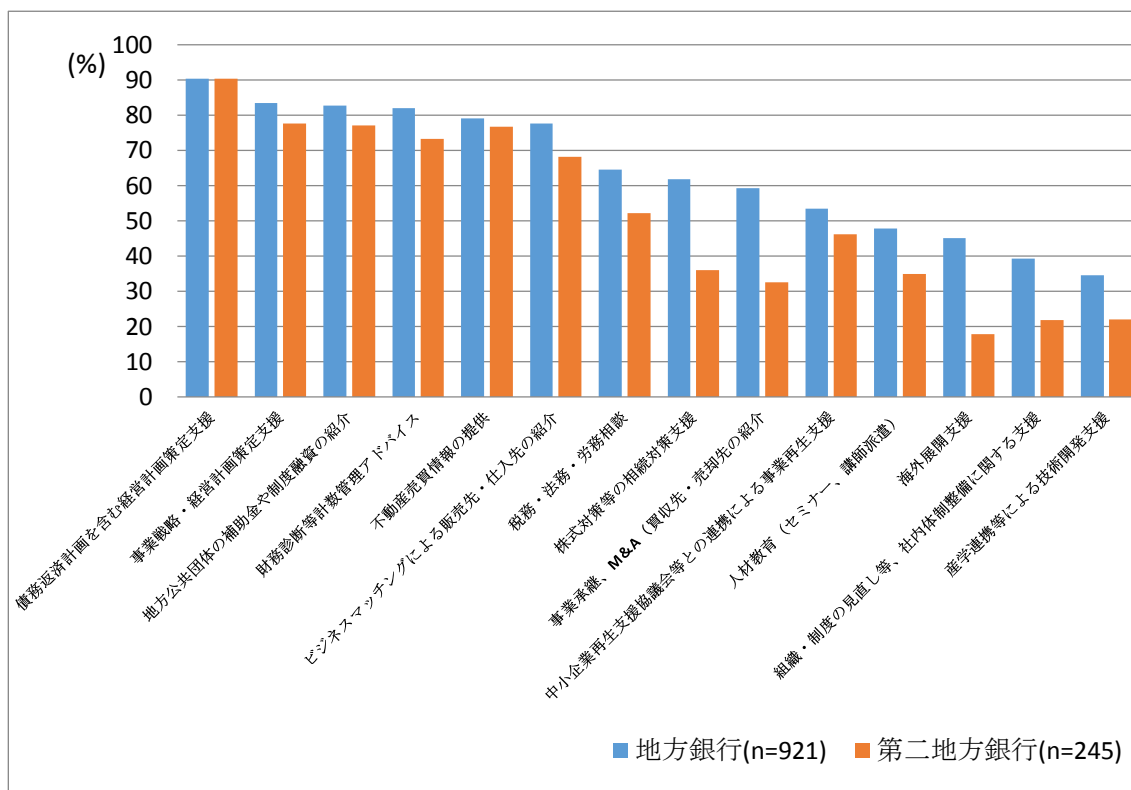
現在、地域銀行は長年行っていた貸出業務だけではなく、総合金融サービスを展開している。財務面・管理面でのコンサルティング、ビジネスマッチング

10 に代表されるような事業面でのサポート、さらには企業再生・後継者問題などの経営面での支援まで幅広い。地域銀行における中小企業に対する経営支援の取組み状況を見ていく。図 5.3 を見ると、支援内容によって取組状況に差が出ているものがある。経営支援の内容別に見てみると、経営計画策定支援、補助金・制度融資等の紹介、財務等の計数管理アドバイス、不動産情報の提供、

15 ビジネスマッチングは、支援をしている割合が高い。一方で、法務・税務・労務に関するアドバイス、事業承継・M&A、公的機関との連携による事業再生支援、社内整備体制整備に関する支援、産学連携等による技術開発支援を実施している割合が小さい。これらは、高度な専門的知識が必要になる、あるいは高度な専門的知識を有する外部機関との協力が必要となる支援である。

20

図 5.3 地域銀行における中小企業に対する経営支援の取組状況



5

（中小企業庁委託「中小企業を取り巻く金融環境に関する調査」を元にして作成）

さまざまな取り組みを行っていることが分かったが、何を重点的に考えていけばよいのだろうか。それは、地域の中小企業との地道な信頼構築を元に、将来性と地域貢献に重点を置いたビジネスをすることだ。地域銀行は、渉外係と呼ばれる職員が顧客の自宅や職員を訪問する渉外交渉を行っており、中小企業と密接な関係を築けるというメリットがある。信頼関係を築いていくことで、短期的な景気の影響に左右されず企業や事業の将来の可能性を判断することができる。また、中小企業が抱えるニーズの多くは、顧客との長年にわたって築き上げられた信頼関係のもとで、明確な姿となって浮き彫りにされていくことが多い。地域銀行にとって、明確なニーズを発掘し問題解決することは顧客に対する満足へとつながる。それが貸出金利の高さやコンサルティング料の支払

10

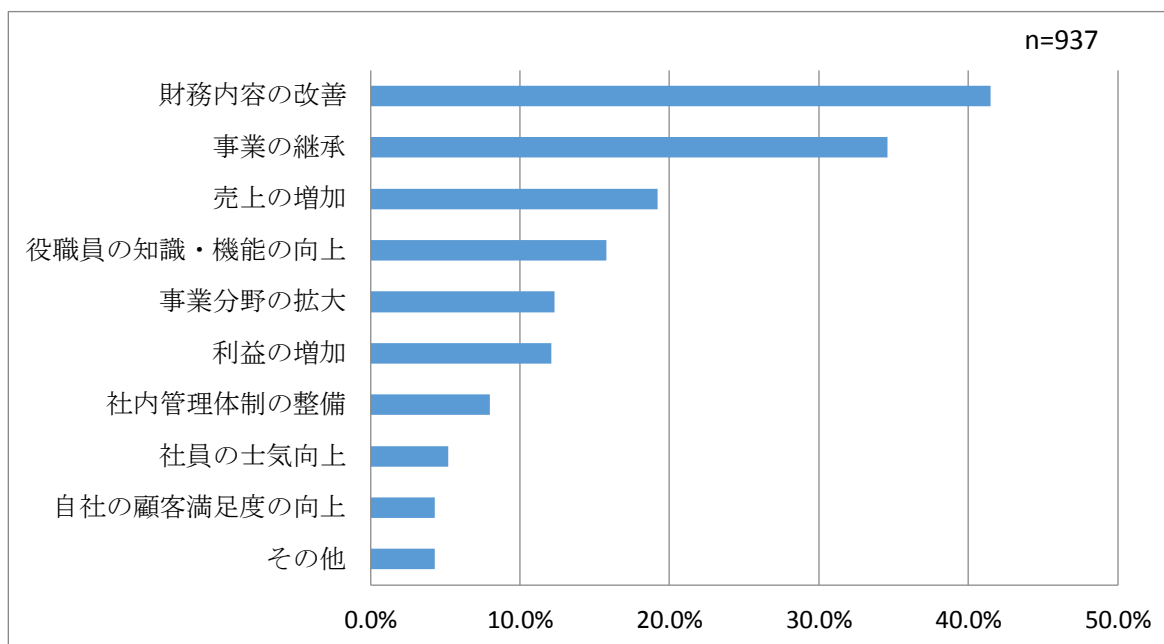
15

いなどの形で反映される。また、されに信頼関係を築くきっかけになり長期的な利用者になってくれる。つまり、顧客の納得感が金融機関の収益につながるという流れだ。これによって貸し手と借り手とが共存共栄し、維持・成長することになる。では、実際に中小企業支援を行うことで双方にメリットはあるのか見ていきたい。

図 5.3 と図 5.4 は 2011 年の少し前のものであるが、「中小企業を取り巻く金融機関に関する調査」である。まず中小企業が金融機関から経営支援を受けることで得た効果については、全体の 71.6%の企業に効果があったとしている。10 効果があった企業の内、その効果の内容は「財務内容の改善」が 41.5%、「事業の継承」が 34.6%、「売り上げの増加」が 19.2%といった効果が得られている。(図 5.3) また、金融機関における効果を見ていく。図 5.4 を見ると、最も多かったのは「既往取引先の融資拡大につながった」と答えた金融機関が全体の 59.0%になった。続いて、「既存取引シェア拡大につながった」(37.3%)、「不良債権の抑制に効果があった」(35.6%)となっている。これらの両者の効果を見れば金融機関の中小企業に対する経営支援には、中小企業と金融機関の両方にメリットがあることが分かった。

10 中小企業庁委託「中小企業を取り巻く金融機関に関する調査」(2011年11月、みずほ総合研究所株式会社)参照

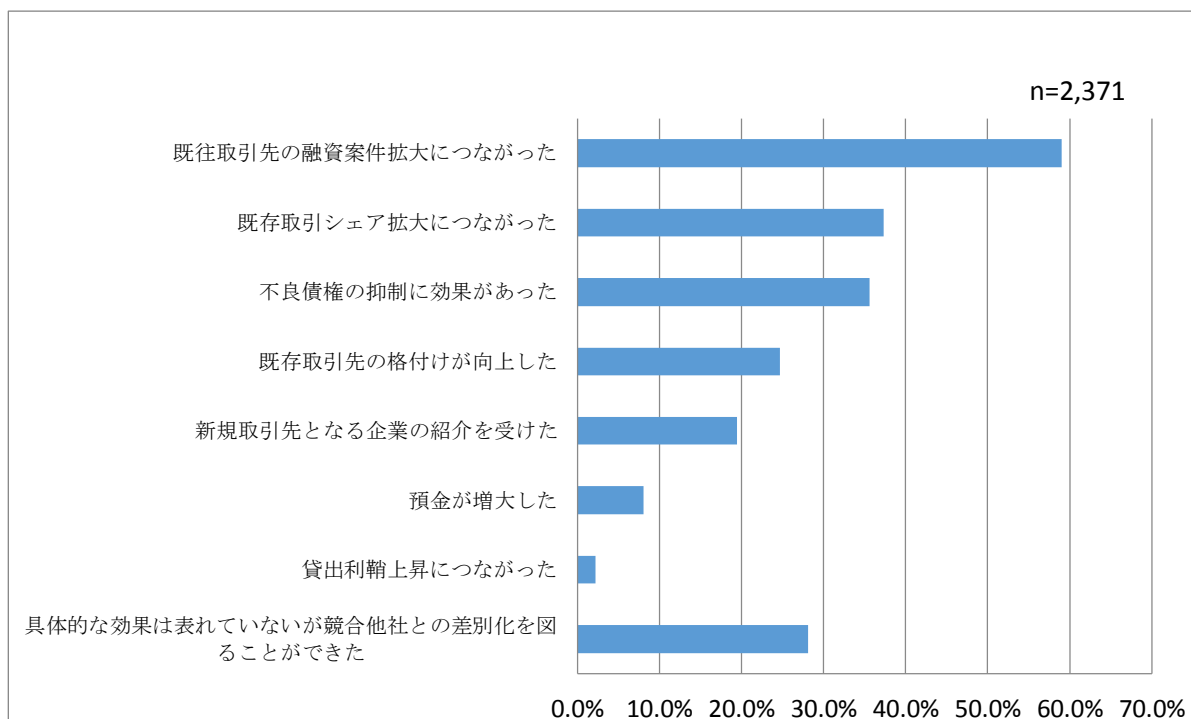
図 5.3 中小企業における経営支援の効果



(中小企業庁「中小企業を取り巻く金融機関に関する調査」を元に作成)

5

図 5.4 経営支援による金融機関への効果



(中小企業庁「中小企業を取り巻く金融機関に関する調査」を元に作成)

2 地域銀行に求められる対応

地域格差が起こる原因として、経営力がある企業が大都市に進出していくことで企業が大都市に集中していき、進出したくても経営力がない企業は地元に残ることになる。経営力がある企業が地元を離れて、事業展開していくことで地域の経済力が低迷化していく。地元の地域の経済力が低迷化していくことによって、その地域に住んでいる若者たちの多くは、仕事を求めて移動していく。その負のスパイラルに陥ることとなり、地域格差が深刻化している。また、技術やノウハウがある中小企業が、後継者の問題よる人材教育面や資金不足による財政面により、事業を継続したいと考えている中小企業が廃業に追い込まれる事業継承問題がでてきている。人材教育面では、現経営者の不安要素である後継者の経営者としての資質や能力の不足などが挙げられる。しかし、このような事業継続の問題の相談は地域銀行が対応できていない現状にある。地域が抱える問題に対応しなければ、さらに地域経済が低迷化につながる。

こうした地域格差の問題や事業継承問題があるなかで、地域銀行に求められる対応が重要になる。ここからは、地域銀行が中小企業に対して、どのような対応をしていけばいいのか述べていく。

はじめに、多種多様な中小企業のニーズに対応し、ビジネスチャンスを創造することが求められる。そのためには、リレーションバンキングを根底としたビジネスマッチングの業務を強化していかなければならない。リレーションバンキングで培った、地域銀行が持っている広範囲な店舗におけるネットワークや豊富な情報力、人材を活用しながら、中小企業と中小企業の取引先を結びつけたり、地元企業を誘致したりすることで新たな取引を創造することができ、地元へ貢献することができる。地元へ貢献することによって、地域経済が活発になる。地域経済が活発化することで地域での格差が縮まり、中小企業の貸出先の増加につながる。

次に、中長期的に中小企業に対応し、中小企業が抱える問題解決をしていく。そのためには、コンサルティング業務を強化していかなければならない。中小企業と中長期的に関わっていくなかで、中小企業が抱える問題を発見し、中小

企業をサポートしていく。また、ビジネスマッチングとコンサルティングを同時に進めていくことで、新商品の開発や新事業の進出など継続的に取引先に対して問題解決を行い、企業の成長に向けた高付加価値サービスを提供することが出来る。具体的なアプローチとしては、地域銀行の支店間と連携し地域外での

5 つながりを利用したブランド化や商品を販売する経路の開拓、中核事業への支援をしていく。地域で経営力を上げてきた企業が海外進出に対するニーズが生まれて来れば、海外で経営する中小企業への支援と成長段階に応じて対応していく。

最後に、中小企業の問題について迅速に対応することだ。そのためには、同

10 銀行グループのファンドを活用した投資やプロジェクトファイナンスを活用した融資を積極的に取り入れるべきだ。ファンドとは、多数の人から資金を集めて、その資金で投資を行う集団投資スキームのことをいう。また、これらを活用することで、事業継承の対応や不況などの経済の動向にいち早く対応することができる。中小企業の廃業によって、雇用の喪失や地域経済に大規模な影響

15 を与える場合などは、早急に中小企業を支援し、問題解決をしなければならない。この地域銀行単体では、時間がかかり、対応する前に廃業する危険性がある。そこで、同じ地域銀行のグループに属している再生ファンドから資金調達することで、迅速に対応することができる。いち早く対応することで、雇用の確保や地域の経済の安定、中小企業の資金調達を増加することができる。

20 以上のことから、地域銀行に求められることは、多種多様な中小企業のニーズに対応するビジネスマッチングを行い、ビジネスチャンスを創造する。また、中長期的に中小企業に対応し、中小企業が抱える問題にコンサルティングを行いながら、解決をしていく。それらを迅速に対応することだ。そうすることで、企業が大都市に多く集まり、若者が減少し、高齢者が増加している地域との差

25 が縮まり、次世代への後継者や財政面での事業継承問題が減少していく。

第6章 まとめ

30 本論では、中小企業への支援の方策について地域銀行と中小企業の関係から

という視点で述べてきた。

第1章の序論では、中小企業は日本の経済を支える企業であり、日本の企業のほとんどを中小企業が占めている。アベノミクスにより経済の回復が期待されている。しかし、2013年3月末に終了するなど、中小企業を取り巻く環境は日に日に変化している。このような状況の中で、金融機関の融資姿勢や中小企業側の資金調達手段にも変化は表れているのか、中小企業と金融機関を考察対象にした。また、私たちは地域銀行が中小企業への貸出だけでなく、経営支援を積極的に行うことに注目し、実際に地域銀行が行っているビジネスモデルを参考にした。それらが他の都道府県でも活用できるのか、また中小企業が成長していけるのかについて推測する。そして、中小企業が抱える諸問題に対し地域銀行が今後行っていくビジネスモデルを提案すると述べた。

第2章では、中小企業を取り巻く環境について、1節では、日本の景気動向や中小企業の資金調達から考察していった。全国の現状判断DIの推移では、日本の全国的に回復傾向にあった。中小企業・小規模事業者の業況判断DIでは、回復傾向にあるが、マイナス傾向の値が続いている。中小企業・小規模事業者の業況判断DIも同様に、回復改善にあるがマイナス傾向が続いている。このことから、中小企業はまだ景気の低迷化に陥っている。2節では、少子高齢化と地域格差について考察していった。0～14歳の年少人口の割合が過去最低の13.0%を記録し、65歳以上の老年人口の割合は全体の24.1%に達した。既に4人に1人が高齢者になっている。また、地域格差の広がり、大都市に企業が集中していることを述べた。

第3章では、1節では、中小企業の資金繰りの現状について考察した。まずは、中小企業・小規模事業者の資金繰りDIの推移は、中小企業は-20.7、小規模事業者は-22.9に回復し2013年まで横ばい状況が続いていた。2013年からは緩やかな回復傾向を示している。次に、企業の資金調達手段の現状について考察した。設備投資や事業拡大などで資金が必要になったとき、金融機関からの借り入れの長期と短期を合わせると63.7%になり、およそ3社に2社は金融機関からの借り入れを重視しているといえる。また、規模別にみると、大企業は内部資金を活用しており、金融機関からの借り入れの依存度は低いが、中小企業の半数は金融機関からの借り入れを最も重視していることが分かった。これ

らのことから、中小企業にとって金融機関からの借り入れによる資金調達が最も多く、依然として金融機関からの借り入れに大きく依存していることが理解できる。2節では、事業問題について考察した。ここでは、後継者不足や後継者の能力不足により、事業継承が困難になっていると述べた。

5 第4章では、日本の中小企業金融の特徴に考察した。日本の金融システムは、直接金融と間接金融の二つある。投資の流れを加速するために日本の金融システムにおいて、重要な役割を担っているのが直接金融について詳しく見ていった。金融システムには、3点の機能がある。1つ目に、金融仲介機能である。2つ目に、リスクシェアリングである。3つ目に、流動性の提供である。資金調達が困難である、最も大きな要因として、情報の非対称性が挙げられる。2節では、中小企業向け貸出のビジネスモデルについて考察した。リレーションシップ・バンキングとトランザクション・バンキングに分けられる。キャッシュフローをベースとした資金調達として、プロジェクトファイナンスについて述べる。最近では知的財産等の従来では担保になりえなかった財産を担保とする融資を、金融機関は積極的に行うようになった。

15 第5章 今後の中小企業支援の可能性について考察していった。1節では、中小企業支援の現状では、地域銀行の貸出金に占める中小企業の割合は42%になる。貸出先に占める中小企業の割合は97.64%とほとんどを占める。これらから、地域銀行は中小企業への貸出を重要視していることが分かる。高度な専門的知識が必要になる、あるいは高度な専門的知識を有する外部機関との協力が
20 必要となる支援である。

さまざまな取り組みを行っていることが分かったが、何を重点的に考えていけばよいのだろうか。それは、地域の中小企業との地道な信頼構築を元に、将来性と地域貢献に重点を置いたビジネスをすることだ。中小企業が金融機関から経営支援を受けることで得た効果については、全体の71.6%の企業に効果があったとしている。効果があった企業の内、その効果の内容は「財務内容の改善」が41.5%、「事業の継承」が34.6%、「売り上げの増加」が19.2%といった効果が得られている。(図5.3) また、金融機関における効果を見ていく。図5.4を見ると、最も多かったのは「既往取引先の融資拡大につながった」と答えた金融機関が全体の59.0%になった。続いて、「既存取引シェア拡大につな
30

がった」(37.3%)、「不良債権の抑制に効果があった」(35.6%)となっている。これらの両者の効果を見ると金融機関の中小企業に対する経営支援には、中小企業と金融機関の両方にメリットがあることが分かった。2節では、地域銀行に求められる対応では、多種多様な中小企業のニーズに対応するビジネスマッチングを行い、ビジネスチャンスを創造する。また、中長期的に中小企業に対応し、中小企業が抱える問題にコンサルティングを行いながら、解決をしていく。そして、それらに迅速な対応することだ。そうすることで、企業が大都市に多く集まり、若者が減少し、高齢者が増加している地域との差が縮まり、次世代への後継者や財政面での事業継承問題が減少していく。

- 5
- 10 本論では、地域銀行に求められる対応で、私たちが考えることは述べたが、これがすべての問題解決をすることは限らない。今後も中小企業のニーズに対応をしていかなければならない。

15

[参考文献]

- 20 〈書物〉

中小企業庁(2014)『中小企業白書(平成25年度版)』

中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構『中小企業景況調査』

中小企業庁『中小企業を取り巻く金融機関に関する調査』(平成23年度)

総務省『住民基本台帳人口移動報告』(平成26年1月30日公表)

- 25 総務省『国勢調査』(平成25年10月1日公表)

総務省『2009年経済センサス』

内閣府『県民経済計算』

内閣府『景気ウォッチャー調査』

総務省統計局『年齢(5歳階級)、男女別人口(平成26年5月確定値、平成26

- 30 年10月概算値)』

総務省『「国勢調査」及び「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」』（平成24年1月推計）

寺崎友芳（2012）『地域銀行の貸出行動～パネルデータによる分析～』

高橋克英（2012）『地銀の7つのビジネスモデル』

5 平石裕一（2000）『中小企業金融を理解するために：金融の常識を身につけよう』

高橋克英（2007）『最強という名の地方銀行』

小野有人（2007）『新時代の中小企業金融：貸出手法の再構築に向けて』

甲斐良隆・宍戸栄徳・加藤進弘（2012）『心とお金を繋ぐ地域金融』

10

〈新聞〉

日本経済新聞 2014年9月23日朝刊『都市復調、地方低迷、消費の格差鮮明一物価上昇、地方に逆風』

15 〈Web〉

帝國データバンク『企業の4割で新たな資金需要「あり」』

『資金需要に関する企業の意識調査』（2014年4月14日公表）

<http://www.tdb.co.jp/report/watching/press/pdf/p140406.pdf>

（2014/10/05 アクセス）

20 地方銀行における「地域密着型金融」に関する取組み状況（平成23年度）

http://www.chiginkyo.or.jp/app/images/pdf_data/14_relationship/201209/00torikumi_jyokyo.pdf

（2014/10/20 アクセス）

中小公庫レポート 2007年6月1日

25 http://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/c2_0701.pdf

（2014/10/20 アクセス）
