

5

平成26年度 証券ゼミナール大会

第三テーマ

10

Bブロック

中小企業における資金調達の方策について

15

20

25

埼玉大学 田中ゼミナール

目次

| | | |
|----|--------------------------------------|------|
| | <u>序章</u> | P.3 |
| | <u>第一章 中小企業金融の特徴</u> | P.4 |
| | 第一節 中小企業の現状 | |
| 5 | 第二節 中小企業金融の特徴 | |
| | | |
| | <u>第二章 中小企業の資金調達の現状と課題</u> | P.10 |
| | 第一節 間接金融 | |
| | 第二節 直接金融 | |
| 10 | 第三節 ノンバンク | |
| | | |
| | <u>第三章 行政・政府による中小企業支援</u> | P.19 |
| | 第一節 公的資金 | |
| | 第二節 経営者保証制度 | |
| 15 | 第三節 中小企業金融円滑化法 | |
| | 第四節 リレーションシップバンキング | |
| | | |
| | <u>第四章 今後の中小企業金融への方策</u> | P.27 |
| | 第一節 中小企業の情報開示と関わる問題点 | |
| 20 | 第二節 中小企業の情報開示支援 | |
| | | |
| | <u>終章</u> | P.32 |
| | | |
| | <u>参考文献</u> | P.33 |
| 25 | | |
| | | |
| 30 | | |

序章

日本において、中小企業は全企業数の 99.7 パーセントを占め、雇用の 70 パーセントを担うなど、新産業の創出・市場競争の活性化・多様な就業の機会を提供・地域経済の活性化といった役割を果たしており、わが国の経済的基盤を形成する存在であるといえる。

そうした中小企業の経営上の重要な課題が資金調達の問題である。日本の中小企業は、多くの資金調達先を銀行からの融資など外部から依存している状況である。こうした状況ではひとたび景気が低迷し融資を受けにくくなると、資金調達が難しくなり、倒産する中小企業もでてきてしまう。このような中小企業の倒産や経営不振は、日本経済全体にも影響を及ぼしてしまうほどのものである。

本論文では、第一章で日本の中小企業の現状と中小企業金融の特徴について、第二章で中小企業の主な資金調達先とその特徴について述べる。第三章では政府・行政による中小企業金融の支援策について説明し、第四章で中小企業金融の問題点をふまえ、今後中小企業金融への方策の提案を行う。

第一章 中小企業金融の特徴

20 第一節 中小企業の現状

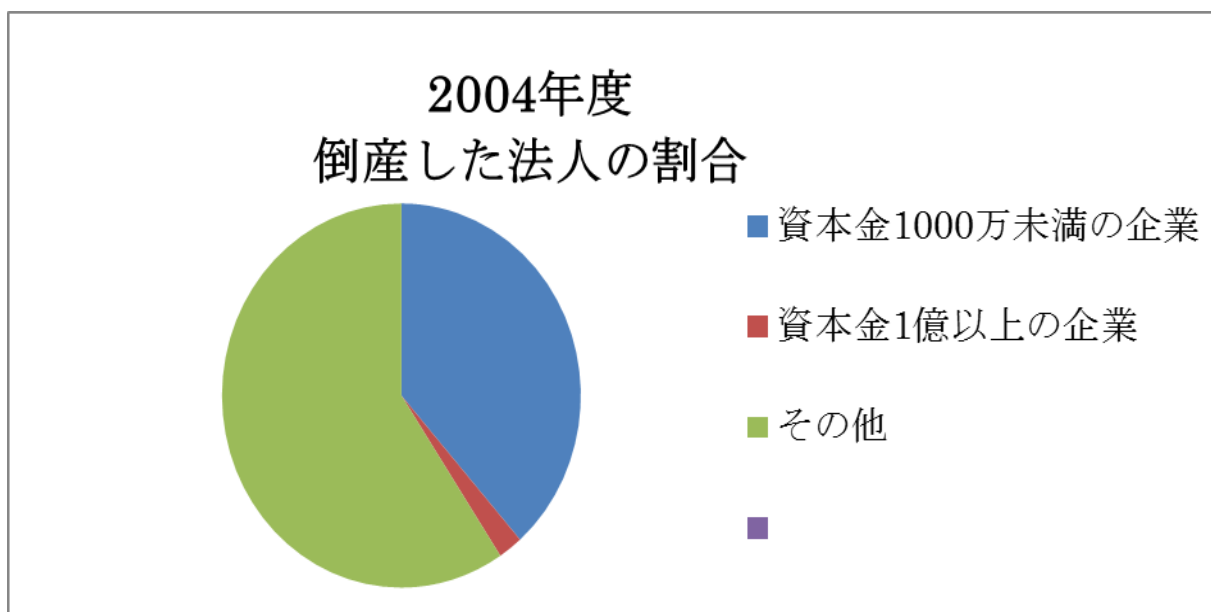
中小企業の特徴を考えると、まず金融取引にかかる特徴を理解し、そのことが、中小企業金融にどのような影響を与えているのかを知ることが重要である。一つは、金融取引とは現在から将来にわたる取引であるため、取引が契約どおり行われるかが不確定であり、銀行であれば貸付からの収益は確実ではなく、リスクが伴うということである。もし規模の小さい企業ほど倒産の確率が高く、規模の大きな企業ほど倒産の確率が低いのであれば、貸し手にとって中小企業は大企業に比べて魅力的な貸付先ではなくなるというような問題が出てくる。しかし、このことは必ずしも明らかではない。

例えばデータで見ると、「2004 年度に倒産した法人 1 万 1621 社のうち、資本金 1000 万未満の企業は 4471 社で全体の 38.5%を占めるが、日本の普通法

人 279 万 489 社全体のうち資本金 1000 万未満の企業は 154 万 8779 社、全体に占める割合は 55.5%である。同様に資本金 1 億円以上を見ると、倒産件数は 257 社で全体に占める割合は 2.2%、法人全体に占める割合は 4 万 438 社の 1.4%である。しかも負債総額でみると、資本金 1000 万円未満は 3893 億
 5 円で、法人全体の負債総額 7 兆 1671 億円に占める割合は 5.4%であるのに対して、資本金 1 億円以上に法人の負債総額は 2 兆 1408 億円、全体に占める割合は 29.9%に跳ね上がる。」¹さらに、規模の小さな企業ほど倒産の確率が高いとしても、貸し手は資金供給の際に、情報収集を通してスクリーニングを行い、リスクの高い中小企業を排除できるはずである。

10

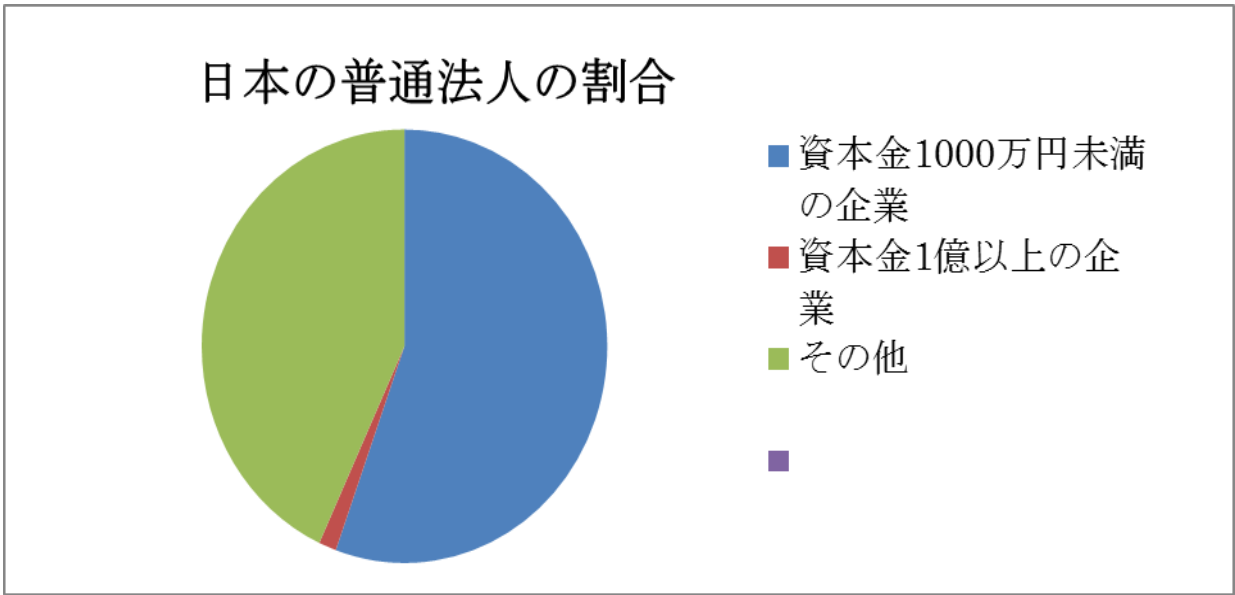
図表 1-1 2004 年度倒産した法人の割合



出所：藪下史郎 武士俣友生『中小企業金融入門』（2006）

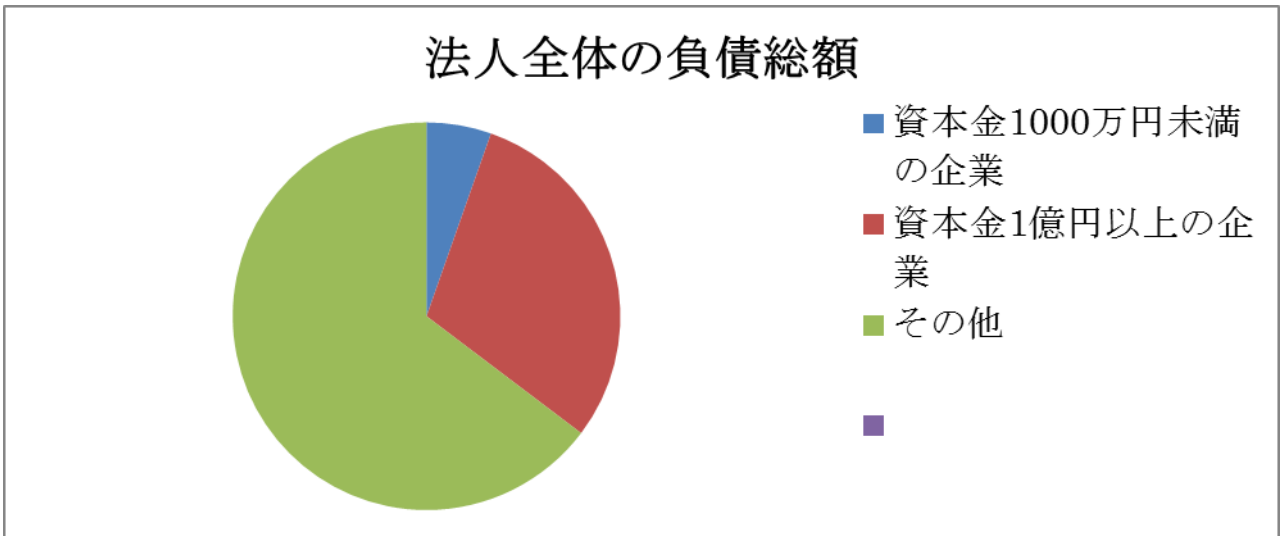
15 図表 1-2 日本の普通法人の割合

¹ 『中小企業金融入門』藪下史郎 武士俣友生 2006年 p18



出所：藪下史郎 武士俣友生『中小企業金融入門』（2006）

図表 1-3 法人全体の負債総額



出所：藪下史郎 武士俣友生『中小企業金融入門』（2006）

第二節 中小企業金融の特徴

10 (1) 貸手における規模の経済

金融取引に伴う特徴は、取引費用に関して規模の経済が働くとき考えられ

ることである。一般に金融取引において銀行融資であれば、融資金額が大きくなればなるほど、融資を実行するために必要な審査費用などの貸出当たりコストは低下する。融資を受ける企業も、融資の金額が大きくなるほど受けるために必要な資料作成費用などの単位当たりコストは低下する。融資金額と企業規模には、ある程度の正比例関係があるため、中小企業は、企業内容の良し悪しとは別の要因で、取引に関する規模の不利益を被ることになる。

もちろん取引費用には固定的なものと同変的なものが含まれるため、可変費用については、得られる情報などに収穫逓減の法則が働くことから、必ずしも規模の経済は働かず、むしろある一定水準を超えた時点では規模の不経済が働く可能性も否定できない。

どちらにせよ、借り手や貸し手にかかる条件を貸出金額以外すべて同じにした場合、貸し手にとって1億円を貸し出すために必要な審査費用は1000万円を貸し出すために必要な審査費用の10倍もかからないと思われる。また取引先を開拓するためのマーケティング費用、取引先との関係を維持するために必要な費用なども、融資金額に比例して増えるわけではない。

つまり間接金融、直接金融を問わず、貸し手は、貸倒れリスクや利ざやなどにおいて、大企業と中小企業に同様な取引機会があった場合、大企業への融資、つまり一件当たりの融資金額が大きな企業を優先する。1億円を1企業に融資したほうが1000万円を10企業に融資するよりも効率的であるということである。

実際に、貸出原資が不足している状況下では、中小企業への資金供給の優先順位が下がり、優良な中小企業でも資金調達に支障をきたすケースは珍しくない。

25 (2) 借り手における規模の経済

次に借り手における規模の経済について考える。規模の経済とは別名スケールメリットとよばれ、工場で沢山モノを作れば作るほど一つ当たりの経費が少なくなるという現象である。規模の経済は借り手にとっても大きな問題となる。金融機関と取引を始める場合、また制度融資を利用しようとする場合には資金の借り手は、金融機関に提出する書類を作成したり、事業計画や資金用途の説

明をしたりする必要がある。借り手に関する情報が少ないほど、貸し手はリスクの高い借り手に直面するという逆選択の問題が生じる。それを借り手側から防ぐためには、借り手は自分が優良な顧客であることをアピールしなければならないが、そこには費用が発生する。いわゆるシグナリング費用であり、これ

5

も一般に規模の経済が働く。
つまり、企業規模が大きいほど企業内にそのような専門家を抱えることが可能になり、資金調達金額も大きくなるため、二つの効果により調達コストは低くなる。規模の小さな中小企業などには困難になってくるのである。

10

貸し手にアクセスするためのコストの高さが、インフォーマルな金融手段の利用に繋がっている例は発展途上国では頻繁にみられ、我が国でも商工ローン利用者の一部には、同様の理由が背景にあるといわれている。国民金融国庫総合研究所が1998年8月に実施した「中小企業の資金調達に関するアンケート」では、商工ローン・消費者ローンを利用する理由として、最も多い回答が「必要な時にすぐに借り入れができる」(53.7%)であり、「銀行からの借り入れが

15

(3) 情報の非対称性

金融取引においてなぜ規模の経済が働くのかということ考えたときに、その大きな理由の一つは情報の重要性がある。貸し手が借り手の情報や行動を正確に把握するためにはコストがかかるからである。金融取引においてはその取引が契約どおり履行されるかどうかは、貸し手よりも借り手の責任に帰することが大きい。ここが食品や電気製品などの一般商品と大きく違うところである。一般の商品・サービスの場合、掛売りをしない限り、買い手について細かく調べる必要はない。むしろ買い手が、商品が仕様書どおりに機能するのか、不良品の対応は大丈夫なのかなど売り手の信用状態を知っておくことが必要である。とくに企業が売り手で消費者が買い手の場合、売り手は買い手よりも社会的責任が大きく情報開示も進んでいる。また買い手はさまざまな法律でその立場が保障されている。

20

25

30

しかし金融取引においては、貸し手の方が借り手よりも社会的責任は強く、情報開示を義務付けられており、借り手の情報は必ずしも貸し手にとって利用

可能ではない。だが、借り手の情報は貸し手にとって決定的に重要である。このことから、情報の非対称性という問題が生まれる。金融取引において、貸し手が借り手の情報を完全に把握することは難しい。また、借り手は資金調達に関わる不利な情報は極力提供しない傾向があるので、それが情報の非対称性を悪化させる。

情報の非対称性によって資金調達前に発生する逆選択と、資金調達後に発生するモラルハザードという問題が生じるのだ。

(4) 逆選択の問題

10 まず逆選択だが、借り手と貸し手の間に情報の非対称性が存在した場合、例えば次のような状況が生まれる。貸し手は、優良で貸倒れリスクの少ない相手には年利 3%の金利で融資を実行でき、リスクが大きい相手には年利 10%の金利を要求せねばならないという状況を想定する。情報の非対称性がなければ、貸し手は借り手の信用度によって年利 3%と 10%の金利を振り分けることができる。しかし、個々の借り手の信用状況などに区別をつけられないときは、年利 3%と 10%の間の 7%の年利を一律に課すことになる。このため、もともと年利 10%の金利が適用されるはずであった借り手がより積極的になり、3%の金利が適用されるはずであった優良な借り手が 7%の金利に魅力を感じず、借り入れに積極的にならないことである。このことにより貸し手は最終的には損失を被る。本来、資金を提供すべきではない相手に貸してしまうことから、このような状況は逆選択と呼ばれる。

25 逆選択による損失を防ぐためには借り手の情報を多く集めることが必要になってくる。当然情報収集にはコストがかかってくる。情報収集コストは取引費用の一部であり規模の経済が働く、逆選択を避けるプロセスで取引費用が発生することから、貸し手は中小企業との取引には消極的になる可能性がある。

(5) モラルハザードの問題

30 次にモラルハザードの問題であるが、先に述べたように資金を提供した後に発生する問題である。これは提供の形が融資であっても出資であってもそれぞれ異なった形で生じる。銀行融資の場合、例えば貸し手は今まで実績のある事

業の拡大に資金を使ってほしいと考えていたとする。しかし借り手はまったく新しい新事業などの設立投資に使うかもしれない。このような貸し手が望まないような危険度の高い投資行為を行うことが銀行融資のモラルハザードである。その行為を防ぐためには監視することが必要になる。この監視行為にかかる費用をモニタリング・コストという。監視行為にも規模の経済が働くため中小企業のモニタリング・コストは大企業に比べ高くなる。

5 出資の場合は例えば、1億円のうち、9000万円を第三者による出資によって調達した場合、資金利用者である経営者は企業を成長させたときの利益の多くが出資者の手に渡ってしまうために、利益を出し配当を増やしたり、成長して企業価値を高めることよりも、経営者の給与を増やしたり、贅沢なオフィスを作ることなどに目が向きがちなる。このようなときも、モラルハザードを防ぐために監視する必要があるためさらにコストがかかる。しかし現実には多くの企業が経営と所有が一致しているためモラルハザードは起こりにくい。

では貸し手は借り手のモラルハザードをどう防いでいるのだろうか。

15 銀行融資などの場合、

第1に資金用途の制限である。貸し手と借り手の双方が合意した用途に限定することで、貸し手が望まないリスクの高い使い方を避けられる。

20 第2に、財務状態の健全性をある一定以上に維持させることである。自己資本率の高い企業ほどモラルハザードを起こさないと想定できるため、一定の期間ごとに財務諸表を提出させ、一定の基準を下回ったときは残債の一括弁済を請求できる特約条項を盛り込むというような方法は、米国の商業銀行では頻繁に利用されている。

第3に、担保や連帯保証人を要求することである。借り手にモラルハザードによる失敗が発生した場合に大きなリスクを負わせることで抑止力となる。

25 第4は貸し手に対する情報提供を義務づけることである。財務内容はもちろん、代表者や住所なども変更しだいすぐに届けるようにさせる。またこれ以外にもインセンティブを与えることによりモラルハザードを防ぐ方法もよく使われる。継続取引を前提とした貸し手と借り手の関係構築がそれである。借り手は今後の取引関係を円滑にするために約定どおりに返済しようとし、また貸し手は継続取引から得られる情報を活用することによって情報の非対称性を克服

30

するためのコストを引き下げる。

出資の場合は、経営者にもある程度株式の持ち分を保有させることで出資者との利益相反を最低限に抑える方法がある。また企業活動への監視体制は銀行融資よりも厳しく、取締役を派遣したり、少しの出費でも出資者の同意を義務

5 付けたりするケースもある。

第二章 中小企業の資金調達の現状と課題

第一節 間接金融

10 中小企業の資金調達方法の中で最も多くの割合を占めているのが金融機関からの借入である。企業間信用の割合も大きいですが、これは銀行からの貸出が円滑に行われない時に、補完的に実行される資金調達方法である。間接金融が大きな割合を占めている理由は、他の資金調達にはない二つの特徴があるからだ。

15 第一に柔軟で豊富な種類があることが挙げられる。例えば、手形借入れ、当座貸越し、手形割引、証書借入れ等があり、資金使途や返済期間に応じて使い分けができるようになっている。

第二に、ころがしという擬似資本の役割も果たしている。借り手は短期資金を継続的に利用するために、貸し手は簡単な手続きで融資し金利を得るためと、双方に利点のある役割である。

20 銀行の中小企業向け貸出残高は、1980年代を境に大幅に増加し、またバブル期までに順調に値上がりが続けた不動産を担保にすることで回収不能になるリスクを低減させた。そのため、金融機関は積極的な融資をすることが可能になる。ところが、1990年代にはバブル崩壊に伴う地価の下落によって、担保等の借入能力が低下したことにより、長期的な経済活動の低迷に伴い、倒産

25 スクを考慮した金融機関がより慎重な貸出姿勢をとったことで貸し渋り問題も発生した。金融機関としてもバブル崩壊による不良債権問題の解決や早期是正措置制度の導入による自己資本比率の維持に努めたため、貸出残高は減少傾向にある。

こうした不良債権問題の発生により、信用リスク管理の重要性が見直された。

30 信用リスクとは、貸出先の経営状態が悪化し、債権の元利金が約定通りに回収

できなくなるリスクのことである。まず、貸出企業の信用力を格付けし、損失額の予想を立てる。次に、算出された予想損失額に応じた金利を設定する。こうした手順を基礎としてリスク管理することには二つのメリットがある。まず一つ目は、格付けの低い企業に対して高金利を設定することで、収益とリスクのバランスが取れることである。二つ目は銀行が自己資本比率を考慮しつつ、高リスク高収益にするか低リスク低収入にするかを見積もることができる。こうした判断材料を確保できることもあり、信用リスク管理は重要視されるようになった。

さらに、国際的なシステムの複雑化や銀行業務におけるリスク管理手法の高度化を背景に自己資本比率の算出方法や最低基準を見直すことを目的として、2006年末よりバーゼルⅡに移行した。これらは銀行の貸出行動にどのような影響をもたらしたのだろうか。

バーゼルⅡでの大きな変更点は銀行の自己資本比率を算出する際の分母をより精緻化することである。バーゼルⅡでは信用リスク、市場リスクに加えてオペレーショナルリスクが加味される。また、信用リスクとオペレーショナルリスクの計測する際に銀行に三つの選択肢がある。それは、旧規制を一部修正した「標準的手法」、銀行がデフォルト確率を推計する「内部格付け手法①」、そして銀行がデフォルト確率に加えて期待損失率等も推計する「内部格付け手法②」である。

20

25

30

図表 2-1 バーゼル I とバーゼル II における融資・債権の場合の相違点

| 与信先・発行先 | 現行規制 | 新規制 | |
|--------------|------|-------------------|---------|
| | | 標準的手法 | 内部格付手法 |
| 国・地方公共団体 | 0% | 0% | 0% |
| 政府関係機関等 | 10% | 10% (20%) | 0%～ |
| 銀行・証券 | 20% | 20% | 14% |
| 大企業 | 100% | 100% (or 20～150%) | 92%(注1) |
| 中堅企業(売上げ5億円) | 100% | 100% (or 20～150%) | 72%(注1) |
| 中小企業(融資) | 100% | 75% | 46%(注1) |
| 個人(融資) | 100% | 75% | 46%(注1) |
| 住宅ローン | 50% | 35% | 31%(注2) |

(注1) P D 1.0%、L G D 45%の場合

(注2) P D 1.0%、L G D 25%の場合

(出所)大和総研制度調査部作成

- これらのうち、「標準的手法」では、中小企業及び個人向け貸出債権について
- 5 はリスクウェイトが 100%から 75%に下げられるなどといった内容は、中小企業への貸出を行いやすくなる可能性がある。また、内部格付け手法では、借り手の予想デフォルト確率(PD・Probability of Default)と、デフォルト時の期待損失額(LGD・Loss Given Default)、デフォルト時の与信額(EAD・Exposure At Default)をもとに、それぞれの銀行が分散効果を反映したリスクウェイト関数を用いて所要自己資本額を算出することになる。この場合においても、大・
- 10 中堅企業向け貸出よりも中小企業向け貸出の方が所要自己資本額をある程度軽減できる算式が提示されている。だが、その一方でオペレーショナルリスクの加味という点から考えると、バーゼル II は銀行にとって必ずしも貸出を増やす要因ではない。
- 15 しかしながら、こういった規制は国際基準行にのみ適用され、国内基準行においてはバーゼル II に準拠はするものの、国内基準行での規制は緩い。例えば、必要とされる自己資本比率も国際基準行では 8%である一方で、国内基準行のそれは 4%にとどまる。さらに、マーケットリスク相当額のリスク資産への算入の取り扱いも、規制上は算入する必要が無い。

現状の国内基準行は、金融庁によれば 2013 年 3 月現在において 116 行中 96 行にのぼる²。それを踏まえるとバーゼルⅡによる効果は限定的であったのではないかと考えられる。

5

第二節 直接金融

直接金融とは、借り手が金融機関等を仲介せずに、有価証券などを発行し、市場から資金を調達する手段である。具体的には、株式の発行、社債券の発行、
10 コマーシャルペーパー(以下 CP)の発行をする方法がある。一般的に株式、社債、CP などの有価証券は、発行者にとっては資金調達が多様化する。また、株式
調達に関しては、自己資本比率の向上も可能である。

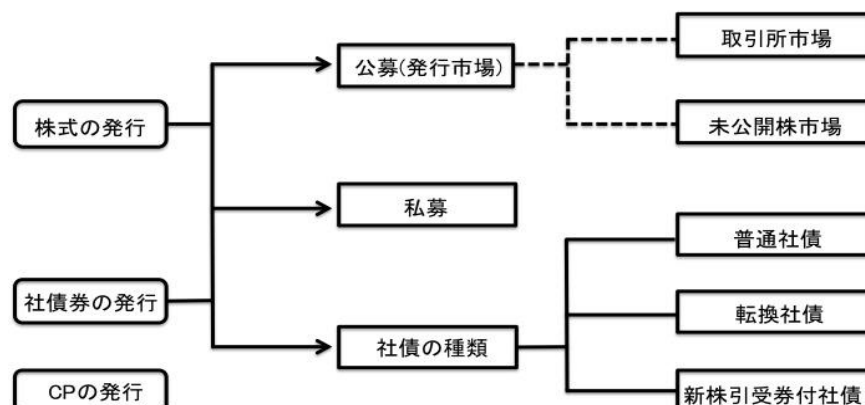
また、直接金融においては、基本的に無担保・無保証での調達となることや、投資であることから、財務内容の開示が強く要求されることが多くあり、企業
の内部事情がオープンになり、経営体質の改善が期待されるほか、同族色の強い
15 中小企業特有の企業体質からの離脱が見込まれる。また、直接金融では、マーケットを通じた取引のため、借り手は低コストでの調達を行うことができる一方で、貸し手は有利な運用、取引が可能となっている。

そういった現状を踏まえて議論を行うが、CP の場合発行期間が 1 年以内の無担保約束手形であり、短期の運転資金調達用の制度である。そのため、自己
20 資本の充実による財務内容の改善と言った目的には使えない。加えて、CP が発行できる会社は格付け会社から、一定以上の格付けが取得できるような優良企業に限られるため、一般の中小企業が発行することは難しいと言える。

25

² 「地域銀行の平成 25 年 3 月期決算の概要」金融庁 2013 年 P.1

図表 2-2 直接金融による主な資金調達の種類



出所：『中小企業金融入門』藪下史郎、武士俣友生 2006年 P.86

5 (1) 株式による資金調達

まず、株式による資金調達について、取引所市場、未公開株市場の二つの観点から検討して行くことにする。未公開株市場については主に、グリーンシート市場、考察する。なお、ベンチャー・キャピタルに関しては、ごく一部の中小企業では資金調達的手段として行われているが、中小企業金融全体で考えると限定的であると考えられる。

取引所市場については現在、現物市場に限れば東京証券取引所と大阪証券取引所の合併が行われた関係で、名古屋、札幌、福岡を含めると中小企業向けには東京の第二部、マザーズ、JASDAQ、名古屋の第二部、セントレックス、福岡のQ-Board、札幌のアンビシャスの計7市場が中小企業向けであると言える。

しかしながら、名古屋、福岡、札幌の市場は単独上場銘柄が非常に少なく、流動性が低いと言えるため、現状では活用は難しい。さらに、東京の3市場に関しても中小企業が株式を公開するには公開基準が緩和されつつある現状を加味しても、ハードルが高い。そのハードルを越えるために支払うコストを考えると、中小企業向けと言うよりはベンチャー企業の新規株式公開のためのステップとしての位置付けが強いのではないかと考えられる。

また、未公開株市場についてだが、まずグリーンシート市場について考える。グリーンシート市場は、日本証券業協会が証券会社による非上場株式などの売買を公平、円滑に行うために1997年7月に設立した。しかしながら、グリーンシート市場は銘柄数が2012年で36銘柄と市場も縮小傾向であるのに加え、

2012年度では実際に資金調達を企業が2社にとどまるなど、到底市場と呼ぶことはできない現状がある。よって活用することは難しいと考えられる。

(2) 社債による資金調達

- 5 社債は大きく分けて4種類に分けることができる。無担保普通社債と新株予約券付社債に関しては上場している、あるいは上場する予定がある企業向けであることから、ここでは議論を金融機関引受私募債と少人数私募債に限定する。

私募とは、50人未満などの特定の投資家向けに有価証券等の募集が行われることであり、私募で発行される有価証券等は、特定の投資家のみが購入できる。

- 10 発行に際し有価証券届出書等の提出が不要であるなど、手続きの手間が少なく低コストで発行することができる。

金融機関引受私募債の場合、金融機関が当該社債を全額引き受ける。資金調達規模では数千万円から数億円が目安とされている。その際、銀行は財務代理人手数料をはじめとした各種手数料を支払わなければならない。また、社債を

15 発行する際の資格要件があり、引受銀行や信用保証協会が設定した要件を満たしていなければならない。

- それに対して、少人数私募債とは、一般的に社債の引受人が社長の親戚、知人や会社の取引先に限られている社債で、社債の発行金額が1億円未満かつ社債の引受人が50名未満のものをさす。社債が、株式会社だけに認められた資
- 20 金調達方法で株式同様一定の基準を満たしていなければいけないのに対し、私募債は企業内容開示が不要である。

- メリットとしては、償還期までは通常年1回の利払いなので資金繰りの改善に大きな効果をもたらすこと、金融機関の融資枠が満額でも、利用することができること、担保や保証人が不要であること、調達が成功した場合には、
- 25 金融機関の格付けがあがる可能性もあることなどが挙げられる。デメリットとしては、一回の募集は49人までかつ、引受先が縁故に限られるので、十分な調達が難しいことや、担保や保障が無いため、信用面でリスクが高く、引受手を見つけにくいことなどがあげられており、現在は、信用保証協会や金融機関が中小企業の信用力を補完するタイプの私募債が登場している。

これはまだ目立った存在とはなっていないが、発行残高を見ても 10 兆円を越えており、こうした商品を利用して資金調達できる企業は一定程度あるため、有用であると考えられる。

5

第三節 ノンバンク

(1) ノンバンクの定義

ノンバンクを定義する法律は存在しないが、今日では「預金等を受け入れないで与信業務を営む会社」が一般的な定義となっている。銀行が公共性、預金
10 者保護、金融の円滑化などの観点から法律により業務上に大きな制約を受けている
に対して、ノンバンクは業務運営上の制約が少なく、ビジネスの自由度が高い。し
かしノンバンクがビジネスの自由度が高いといっても、ノンバンクに関する法律や
規制も存在する。ノンバンクが不特定多数の者を対象に与信業務を行おうとする
15 場合、出資法と貸金法規制法の規制を受ける。さらに貸出に対しての金利につ
いては利息制限法の規制を受ける。出資法と規則制限法が金利の水準について規
制しているが、この二つの法律が規定する金利水準の間にはグレーゾーンが存
在する。出資法が金利の上限を年率 29.2%としているのに対し、利息制限法
20 では金銭貸借の元本が 10 万円未満の場合は年率 20%、10 万円以上 100 万円
未満の場合は年率 18%、100 万円以上の場合は 15%とそれぞれ上限が決めら
れている。このように出資法と利息制限法の上限金利の間にはグレーゾーンが
存在する。

(2) ノンバンク業者の実態

日本貸金業協会の『年次報告書』（平成 25 年度版）によると平成 25 年度 3
25 月末のノンバンクの業者数は 2217 となっていて、毎年減少を続けている。

『貸金業白書』では、ノンバンクの業者を業務携帯により「消費者向け無担保
貸金業者」、「事業者向け貸金業者」、「クレジットカード会社」など 12 種に分類
することができる。実態としてはこれらの業務の一つを専門的に行っている業
業者は少なく、複数の業務を行っている業者が多い。ノンバンクの貸出金利につ
30 いては業者によって経営規模や業務内容が異なるため様々である。ノンバンク

の貸付残高は平成 25 年度 3 月末で 246048 億円となっている。

図表 2-3 平成 24 年 3 月末業態別貸付残高金利

| 業態 | 業者数 | 消費者向け貸付 | | 事業者向け貸付 | | 合計 残高(億円) |
|---------------|------|---------|-------|---------|-------|--------------|
| | | 残高(億円) | 金利(%) | 残高(億円) | 金利(%) | |
| 消費者向け無担保貸金業者 | 559 | 29,732 | 17.27 | 1,059 | 10.61 | 30,791 |
| 消費者向け有担保貸金業者 | 112 | 1,203 | 14.5 | 256 | 5.38 | 1,459 |
| 消費者向け住宅向け貸金業者 | 42 | 5,553 | 2.51 | 477 | 6.33 | 6,030 |
| 事業者向け貸金業者 | 747 | 2,101 | 14.08 | 110,750 | 1.49 | 112,851 |
| 手形割引業者 | 119 | 5 | 11.49 | 638 | 9.25 | 643 |
| クレジットカード会社 | 141 | 10,966 | 15.42 | 4,942 | 1.66 | 15,908 |
| 信販会社 | 108 | 24,236 | 14.87 | 8,686 | 2.25 | 32,922 |
| 流通・メーカー系会社 | 23 | 357 | 11.14 | 5,749 | 1.2 | 6,106 |
| 建設・不動産業会社 | 91 | 338 | 7.03 | 1,930 | 4.31 | 2,268 |
| 質屋 | 29 | 7 | 16.78 | 56 | 9.18 | 63 |
| リース会社 | 78 | 3,812 | 3.95 | 33,176 | 2.92 | 36,988 |
| 非営利特例対象法人 | 14 | 1 | 3.08 | 4 | 2.21 | 5 |
| 合計 | 2068 | 78,315 | - | 167,731 | - | 246,046 |

出所：日本貸金協会『年次報告書』（平成 25 年度）より作成

5

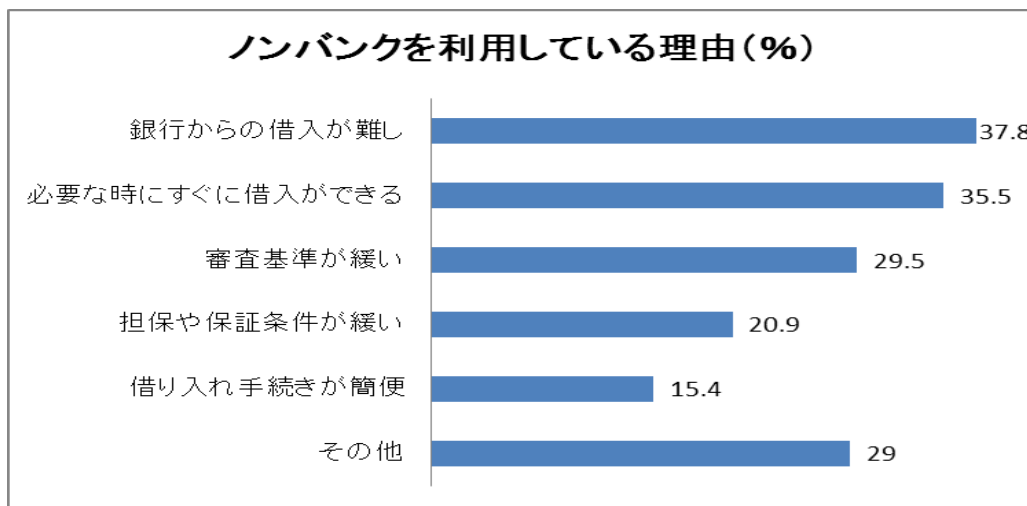
(3) ノンバンクと中小企業

10 ノンバンクが中小企業にどのように利用されているか。中小企業庁「金融環境実態調査」（2002 年）によればノンバンクを利用している中小企業は全体で 3.6%となっている。またノンバンクを利用している中小企業の特徴として自己資本比率の低い企業が多くなっている。自己資本比率が 0~10%の企業ではノンバンクを利用している割合が 6~7%となっている。中小企業がノンバンクを利用する理由としては、「銀行から借り入れることが難しいから」ということが一

番の理由となっている。このため自己資本比率の低い企業のノンバンクの利用している割合が多くなっている。ほかの理由に「必要な時にすぐ借入れができる」、「審査基準が緩い」などがある。これらは銀行融資に比べ、一般にスピーディーで手続きが簡単であるというノンバンクの特性が評価されていることがわかる。逆に中小企業がノンバンクを利用しない理由としては、「銀行からの借入れで十分賄える」ということが一番の理由となっている。ほかの理由に「信用力が落ちる」、「金利が高い」ということがある。ノンバンクの金利は、規模の大きなノンバンクでは 10%未満の金利を設定している場合も多いがそれでも、銀行融資に比べれば高い水準である。またノンバンクはいわゆる高利貸しのイメージでみられることがあり、その利用によって企業の信用力が落ちると判断されると考えられてしまう。このようにノンバンクの中小企業からの評価はプラスとマイナスの側面が見られるが、もう少し利用しやすい水準まで金利が下がり、イメージが改善できれば、ノンバンクの融資が中小企業の資金調達先として選ばれる可能性が高くなると思われる。

15

図表 2-4 ノンバンクを利用している理由



出所：藪下史郎 武士俣友生 『中小企業金融入門』東洋経済新報社 2006年 P.113 図 6-5 より

20

ノンバンクは債権の証券化など以前より資金調達手段が広がったこと、外資系や異業種からの新規参入が活発化していること、銀行との提携が進んでいる

ことなどからノンバンクが中小企業により利用しやすいものになっていくことが期待できる。

5 第三章 行政・政府による中小企業支援

第一節 公的資金

(1) 公的資金の種類

10 中小企業は、民間の金融機関からだけでなく、公的機関からの資金も供給してもらっている。中小企業が利用できる公的資金には、主に、融資による間
接金融、株式や社債の引受けといった直接金融、補助金・助成金の3種類があ
る。

15 融資による間接金融には、政府系中小企業金融機関による投資、中小企業基
盤整備機構による融資、その他国の期間が行う融資、設備近代化資金など国の
助成を受けて都道府県が行う融資、都道府県や市町村が独自に行う「制度融資」、
自治体が財団や第三セクターを設立して行う融資がある。直接金融においては、
20 国や自治体が直接企業に出資したり、社債を引き受けたりするわけではなく、
法律に基づいて設立された企業・団体を通じて供給している。これには主に4
つのルートがあり、中小企業投資育成(株)、中小企業基盤整備機構、新規事業
投資(株)、中小企業振興公社である。補助金・助成金は多岐にわたっており、
その中には規模の大きいものもある、中小企業にとって重要な資金調達手段で
ある。

また、ここでの公的資金投入には、セーフティネットとしての役割もある。
金融の引き締めや、不況による金融機関の貸出し態度の硬化のような事態が生
じたときに、中小企業に対して資金を供給する役割である。これまでも、景気
25 が後退し、民間金融機関が貸出しを抑えると、政府系金融機関の貸出しが増加
する傾向が認められた。

(2) 信用保証制度

30 中小企業に対する行政・政府による資金調達支援には、上で述べた間接金融、
直接金融、補助金・助成金といったもののほかに、重要な役割を果たしている

信用保証がある。信用保証制度とは、中小企業が金融機関から融資を受ける際、信用保証協会が保証料をとって債務保証する制度だ。返済が滞った場合は、協会が金融機関に代位弁済する。協会には国や自治体から補助金が出され、代位弁済で生じた損失は、公的資金で穴埋めされる。法律に基づいて設立された協会

5 会は全国に 52 あり、2005 年度はこの制度を使って 114 万件、12 兆 9802 億円の融資が行われ、6872 億円が代位弁済された。回収額は 3003 億円にとどまっている。米国やイギリスなど先進国の多くでは中央政府や政府関係機関が直接融資を行うことは少なく、信用保証が金融支援の中心的な手法となっている。

信用保証協会法第 1 条によると、信用保証協会の目的は「中小企業者等に対する金融の円滑化を図ること」と規定されている。より具体的に言うと、中小企業が金融機関から融資を受ける場合などに、その借入債務などを保証することで中小企業への資金供給を円滑化するのである。

10

中小企業へ資金供給を行う金融機関側からの視点でみると、大企業と比べた中小企業の一般的な特性として担保力が弱い、借入金額が小さいため審査コストが割高になるなどといった点があげられる。こうした特性は資金供給を難しくする要因だ。そこで、信用保証協会が保証を付けることによって金融機関の信用リスク負担を取り除き、金融機関から中小企業への資金供給をスムーズにしようというのが信用保証制度である。

15

この制度は、中小企業者、金融機関、信用保証協会の三者で成立している。信用保証協会が行う保証には、原則として全てに中小企業金融公庫の信用保険が付くことになっている。保証の種類によってそれぞれ対応する信用保険が設けられており、保証協会は保証を承諾すると、保険の種類と額に応じた信用保険料を中小企業金融公庫に支払う。また、融資された資金が償還不能になって、保証協会が金融機関に代位弁済をした場合代位弁済額の一定割合が、保険金として中小企業金融公庫から保証協会に支払われる。この割合を保険填補率に応じて回収金の一部を中小企業金融公庫へと返納する。これによって信用保証協会の危険負担が分散化されているのである。

20

25

第二節 経営者保証制度

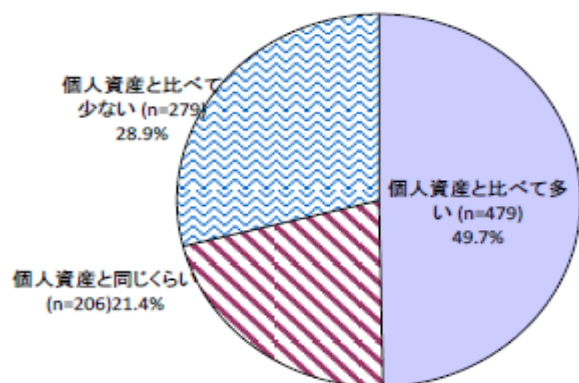
経営者保証の弊害を解消し、経営者による思い切った事業展開や、早期事業再生等を応援すべく、中小企業庁により 2014 年 2 月、「経営者保証に関するガイドライン」が公表された。これは、以前まで中小企業の経営者自身が融資の保証人だったが、企業が倒産した場合、債務返済のために中小企業の代表者である個人が全資産を提供しなくてもよいという方針を示したものである。従来の仕組みでは、一度倒産すれば全資産を失うため、早期の倒産を選択せず、経営をより悪化させるという問題があった。経営面でいちど失敗してしまうことで資産をすべて失いかねない環境では経験を活かして再チャレンジしようということにはならないだろう。こうした状況を改善することが、このガイドラインの大きな目的と考えられる。

新制度のメリットとして、個人の住居や生活費を残すことで、経営者が企業の再建に取り組みやすくなることが挙げられる。今までの制度では、一度倒産すれば、信用を失うので、二度と金融機関は資金の融通をしてくれないケースがほとんどである。しかし、この制度が導入されると、もう一度チャンスがあれば成功していた中小企業が救えることになる。中小企業庁委託「平成 24 年度個人保証制度に関する中小企業の実態調査」によると、借入に経営者の保証を行っている中小企業のうち、実に 7 割が、経営者個人の資産と同じくらい、または個人資産を上回る保証を行っている。こうしたことから、経営者個人の保証による精神的負担が最大の弊害であるといえよう。

25

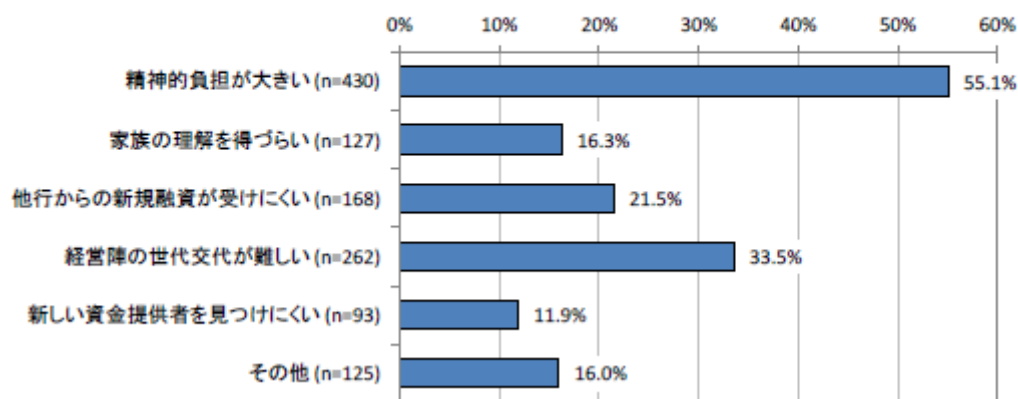
30

図表 3-1 個人保証金額の規模



出所：「平成 24 年度個人保証制度に関する中小企業の実態調査」

5 図表 3-2 金融機関への個人保証による弊害



出所：「平成 24 年度個人保証制度に関する中小企業の実態調査」

10 第三節 中小企業金融円滑化法

中小企業金融円滑化法とは、正式には中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律である。2008 年秋以降の金融危機・景気低迷による中小企業の資金繰り悪化等への対応策として、2009 年 11 月の国会で可

決・成立、12月に約2年間の時限立法として施行されたものであり、期限を迎えても中小企業の業況・資金繰りは依然として厳しい状態にあったことから、二度にわたって延長され、2013年3月末をもって終了した。当時リーマン・ショック以降世界的同時不況での景気悪化の中、中小企業を救済しようと出された法案だった。

内容は、中小企業または住宅ローンの借り手から申し込みがあった場合貸出条件等の変更を行う努力をする、金融機関は貸出条件の変更等の措置を適正かつ円滑に行えるよう必要な体制を整え、それを開示することを義務付ける、金融機関は貸出変更などの実施状況を金融庁に報告する、などとなっている。

10 東京商工リサーチによると2009年からの全国倒産件数は施行年の2009年の倒産件数が15480件だったのに対し、2010年の倒産件数は13321件、2011年が12734件、2012年が12124件と、年々倒産件数が減ってきており、中小企業金融円滑化法の良い影響が出ていると言えよう。

15 ただ、これには問題点もある。金融円滑化法は2009年に施行されてから二度の延長があったが、全てが上手くいっていたわけではない。帝国データバンクの2013年の調査によると、2011年の金融円滑化法を利用後倒産した件数は247件、2012年が428件と大幅に増加しており、また負債総額に関しても2011年が1693億8400万円だったのに対し、2012年は3449億7400万円と約2倍まで膨れ上がっているのである。中小企業金融円滑化法は延命措置でしかない
20 ともとれるだろう。

第四節 リレーシップバンキング

(1) リレーシップバンキングの概要

25 リレーシップバンキングという言葉が我が国において使用されるきっかけとなったのが、金融庁による「リレーシップバンキングの機能強化に向けたアクションプログラム」の発表である。2003年3月に発表された同プログラムにおいて、リレーシップバンキングは「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するビジネスモデル」と
30

定義づけられている。親密な関係＝リレーションシップの下、通常は得ることが難しい信用情報を共有することで、その情報を持っていないことによって生じるコストを抑えるというのがリレーションシップバンキングの基本的な考え方である。金融機関と企業との関係性に重点を置いた貸出そのものは、リレーションシップバンキングという言葉が生まれる以前から広く用いられており、その意味ではリレーションシップバンキングは伝統的な貸出手法であると言える。

(2) 中小企業とリレーションシップバンキング

10 リレーションシップバンキングは多くの金融機関で用いられる手法であるが、地方銀行、第二地銀、信用金庫、信用組合等の地域金融機関と中小企業との間で特に顕著みられ、中小企業金融の根幹をなす貸出手法であると言える。

リレーションシップバンキングには、情報の非対称性の緩和と、異時点間リスクの平滑化の2つのメリットがある。金融機関と企業との間には情報の非対称性が存在する。とりわけ、金融機関と中小企業との間の情報の非対称性は高いと考えられる。貸出の際にもっとも重要視される情報の一つである財務諸表を例に挙げると、会社法において「大会社」と定義づけられるいわゆる大企業に対しては財務諸表の監査が義務付けられる一方で、中小企業に対しては任意にとどまる。結果として、中小企業が提供する多くの財務情報は必ずしも企業の経営実態を反映しているとは言えず、金融機関が正確な情報を把握できていない可能性がある。この他、中小企業は大企業と比較し全般的に定量的な情報に乏しいということも情報の非対称性を大きくしている要因である。このような貸出実行以前に発生する情報の非対称性の他、貸出実行後においても中小企業が業績改善のためにどのような企業努力を行っているかを正確にモニタリングするには困難である。金融機関は情報の非対称性に伴うリスクを貸出の際に織り込む必要があり、それが中小企業の資金調達のハードルを高めている。

こうした情報の非対称性を改善する方法として、リレーションシップバンキングは有効な貸出手法である。リレーションシップを築くことで、金融機関と企業は単なる貸し手と借り手という関係を超え、親密なビジネスパートナーとして互いに信頼が生まれる。そうした関係の下では、資金調達の円滑化を目的

に企業は出来るだけ多くの私的情報を提供するインセンティブが働く。このようなプロセスの下、金融機関は当初知り得なかった情報を得られるようになり、情報の非対称性が緩和される。情報の非対称性の緩和に伴って金融機関は適切な経営評価が可能となり、リスクに見合った貸出条件の下、中小企業は借り入れを行うことが出来る。一般に取引年数が長くなるほど金融機関と企業との間のリレーションシップが強くなる傾向があり、企業の借入も行いやすくなる傾向がある。

5
10
15
20

リレーションシップバンキングにはもう一つのメリットがある。それが、異時点間リスクの平滑化機能である。通常、貸出条件はその時点における企業の経営リスクに応じて設定される。つまり、企業の業績が悪化した場合には厳しい条件下での貸出がなされ、業績が好調な場合には、企業にとって好条件での貸出が行われる。しかし、企業にとってみれば業績が悪化した場合にこそ資金の調達が必要であるため、こうしたリスク評価に応じた貸出手法は資金調達を困難にしている一因であると考えられる。リレーションシップバンキングでは、金融機関と企業との間に長期的な取引関係が生じるので、必ずしもある一時手におけるリスク評価を貸出条件に反映させる必要がなく、長い目を見た取引条件を設定することが出来る。例えば、企業の業績が一時的に悪化し、貸出リスクが高まったとしても、金融機関はその時点においてリスクを貸出条件に反映するのではなく、業績が回復した際に求めることができる。これにより、企業の業績悪化に追い打ちをかけることなくリスク分を請求することが出来る。企業にとっても、貸出条件の急な変更がないため、安心して借入を行うことができる。

25

直接金融への移行が可能である大企業と比べて、中小企業においては情報の非対称性が大きく、資本市場へのアクセスにも限界がある。このため、特に中小企業への資金仲介においては、リレーションシップに基づく貸出等に依存する必要性が引き続き高いものと考えられる。

30

中小企業が置かれている状況は地域ごとに多様であり、資金仲介が円滑に行われるためには地域の実態に根ざした情報の活用が求められているが、そのような情報を得るためには、長期的なリレーションシップの構築・維持が今後とも有効と考えられる。

しかし本来、リレーションシップバンキングにおいては、長期的に継続する関係から得られる各種の情報を活用することで、企業の信用リスクや経営状況がリアルタイムで把握され、迅速な資金供給や早期の経営指導の実施等がなされるところに意義があると考えられるが、中小・地域金融機関の業務の現状について、いわゆる「貸し渋り・貸し剥がし」への批判をはじめ、以下のような問題点が指摘されており、必ずしも十分な対応がなされていない可能性がうかがわれる。

たとえば、経営内容や事業の成長性などリレーションシップの中から得られる定量化が困難な情報を活用した融資が十分に行われておらず、むしろ担保や保証に過度に依存していたり、キャッシュフローの見込めない個人に保証を求めていたりなど、担保・保証の取り方や評価方法も問題となっている。

このようにリレーションシップバンキングに対する期待は大きいとしても、その主たる担い手である中小・地域金融機関の実態はリレーションシップバンキング本来のあり方から乖離している面があり、中小・地域金融機関の経営状況を見ると、収益力の低下、財務体力の低下が著しい状況にある。

このため、現下の最重要課題は、借り手の中小企業にとっても、また預金者、利用者にとっても、中小・地域金融機関の健全性を確保する観点からリレーションシップバンキングの長期にわたる持続可能性をいかに確保するかという問題であると考えられる。

こうした点を踏まえて、現状及び問題点に対応してリレーションシップバンキングの思い切った機能強化を行うことが必要である。

リレーションシップバンキングの機能強化にあたっては、金融機関、企業双方の経営を有効に規律づける仕組みの確立が必要である。そうした経営規律の確立により、中小・地域金融機関と借り手企業双方が、リレーションシップバンキングに伴うリスクを的確に認識し、リスク情報を共有し、リスクの共同的管理やコストの共同負担を行うことを通じ、より高い付加価値を生産できるようになると考えられる。

具体的には、中小・地域金融機関は、リレーションシップから得られる情報を有効活用しつつ、収益性の向上、健全性の確保、経営基盤の強化に向けて自助努力を早急に進めるが、その際には借り手企業による適正な対価（信用リス

クに見合った金利や手数料)の負担を求めつつ、借り手中小企業に対する円滑な資金供給や付加価値の高いサービスの提供を行っていくことが必要である。

- また、これとあわせて、中小・地域金融機関が財務の健全性を維持し、預金者、利用者からの信頼を十分確保できるよう、ガバナンスの強化や実態に即した多面的な評価に基づく総合的な監督体系の構築等、経営を適正、有効に規律するための仕組みを整備することも求められる。さらには、中小企業金融の円滑に向けた一層の工夫、リレーションシップバンキングの機能強化と統合的な信用保証制度や政策金融機関の融資等の公的金融の役割の見直しなど、リレーションシップバンキングの持続可能性を高めるための環境整備も同時に行っていくべきである。

- このように思い切った機能強化が行われ、質が高くアクセスが容易なリレーションシップバンキングが展開されれば、貸し手金融機関と借り手企業双方の健全性の確保が図られ、いわゆる「貸し渋り・貸し剥がし問題」への対応を含め、地域の中小企業が置かれている厳しい現状を打開し、地域経済を活性化させていくことにつながっていくものと期待される。

第四章 今後の中小企業金融への方策

- 中小企業が資金調達において多くの問題点を抱えているが、それらの多くに関わっているのが、中小企業の情報開示である。ここでは中小企業金融が情報開示にどのように関わっているか説明し、中小企業が情報開示をすることが容易になるための仕組み提言していく。

第一節 中小企業の情報開示と関わる問題点

- 中小企業は、資金調達先の多くを間接金融に依存している。それは中小企業が株式や社債の発行といった方法で市場から直接資金を調達することが難しいからである。こういった直接金融の場合には企業財務情報開示のための資料作成や株式公開のために専門的な知識やこれらを実施するための人材が必要となるが、中小企業でそういった余裕がないことが多い。

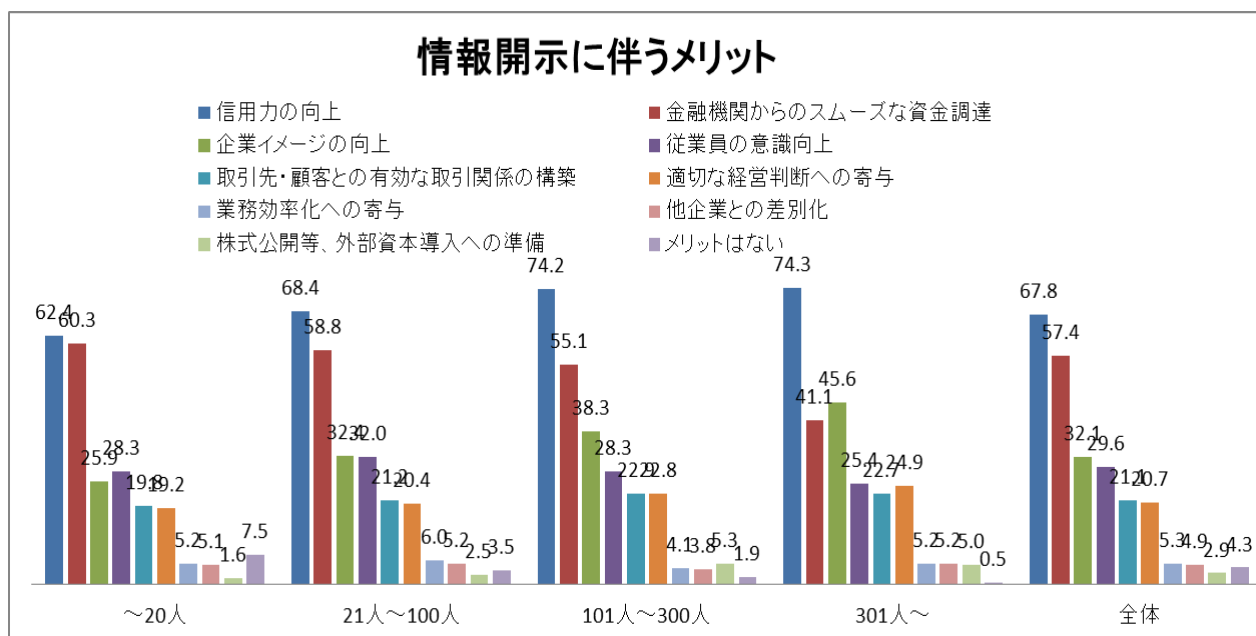
- 間接金融で資金調達を行う際にも、情報の非対称性が生じることという問題

がある。大企業の場合、企業情報を広く開示しているため、金融機関が融資判断するに際して情報が入手しやすく、財務状況の把握が比較的容易である。それに比べると、あまり情報開示を行っていない中小企業に貸付を行う場合は、財務状況を調査するための費用がかかること、企業の状態が不透明でリスクが高いと考えられがちになる。

(1) 中小企業の情報開示のメリット

中小企業が情報開示を行うメリットとデメリットはどういったことがあるのだろうか。メリットとしては信用力の向上や金融機関からのスムーズな資金調達、企業イメージの向上を情報開示のメリットとする企業が多い。またメリットはないと答える企業はほとんどない。従業員規模別にみると、従業員規模の小さい企業ほど金融機関からのスムーズな資金調達を大きなメリットとしていて、従業員規模の大きくなるほど企業イメージの向上を大きなメリットとしている。

図表 4-1 情報開示に伴うメリット

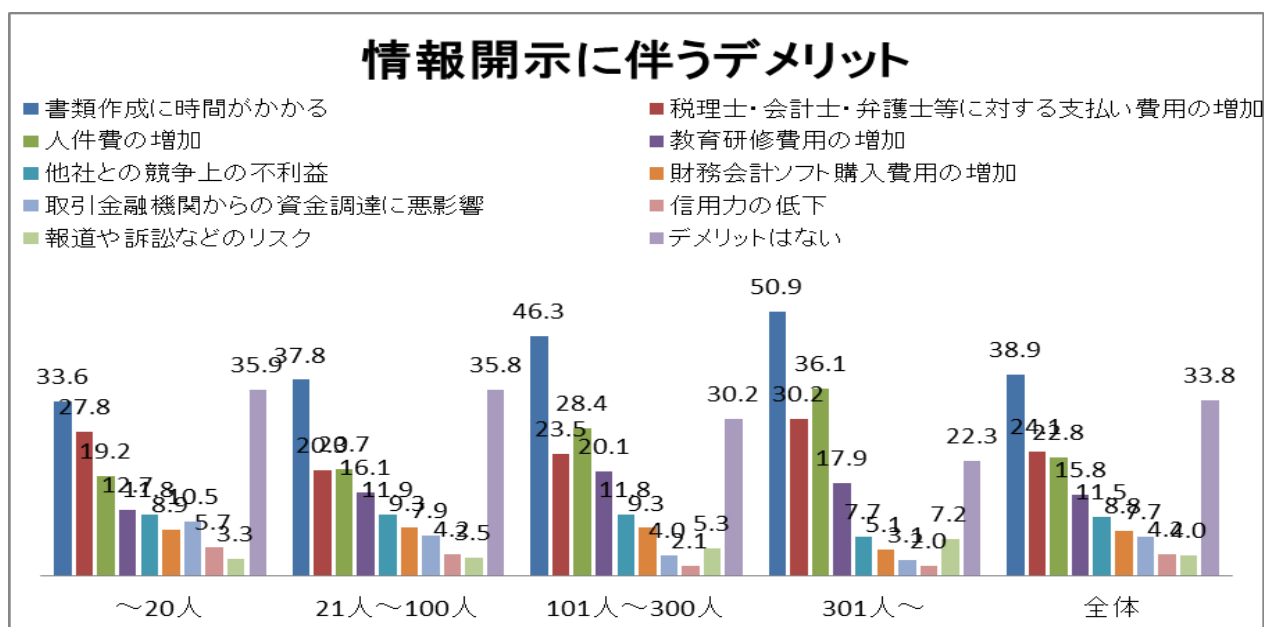


出所：東京商工リサーチ「資金調達に関する実態調査」（2007）

(2) 中小企業の情報開示のデメリット

デメリットとしては、書類作成に時間がかかる、税理士、会計士、弁護士等に対する支払い費用の増加、人件費の増加とする企業が多い。デメリットはないとの回答も一定程度ある。従業員規模別にみると、従業員規模の小さい企業では税理士・会計士・弁護士等に対する支払い費用の増加が大きなデメリットとしていて、従業員規模の大きい企業では人的時間的費用の増加を大きなデメリットとしている

図表 4-2 情報開示に伴うデメリット



10 出所：東京商工リサーチ「資金調達に関する実態調査」（2007）

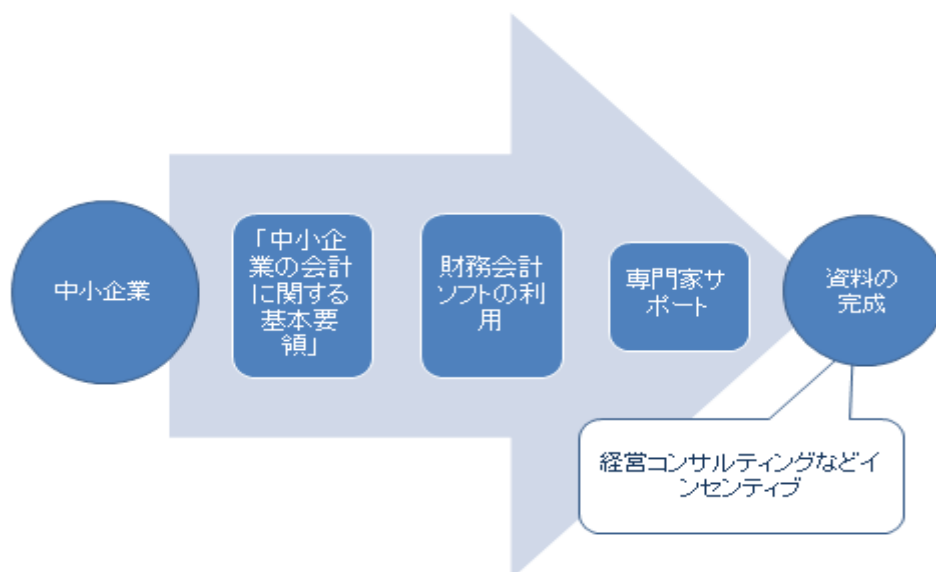
第二節 中小企業の情報開示支援

中小企業の情報開示のための支援を行う部門の政府系金融機関への設立を提案する。具体的には、①「中小企業の会計に関する基本要領」（中小企業の会計）の普及を促す。中小企業の会計とは中小企業の実態に即してつくられた会計ルール。②中小企業の会計を満たす財務会計ソフトの作成。③税理士や公認会計士などの専門家を置き、財務諸表などの書類作成に際してのサポートを行う。④中小企業の会計に準拠して作られた書類を通しての経営コンサルティングを受けることができるようにする。

15

20

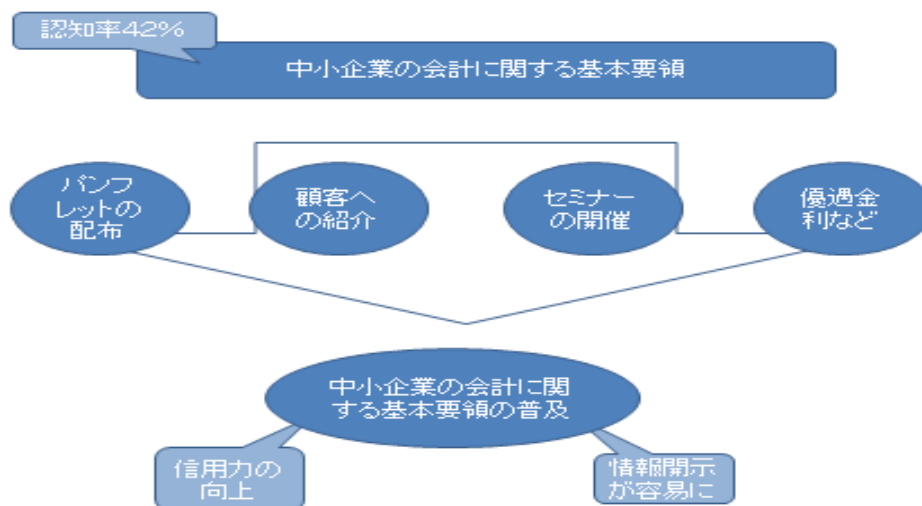
図表 4-3 支援制度の仕組み



筆者作成

- 5 この支援制度には、特に中小企業の会計の広い普及が必要となってくる。中小企業庁による「会計処理・財務情報開示に関する中小企業経営者の意識アンケート」（平成 21 年度）では中小企業の会計について知っていると答えた企業は 42.0%であった。中小企業の会計準拠の財務諸表であるという点が十分な信用力を得るためにも中小企業の会計の普及が必要である。現在中小企業の
- 10 会計が普及するための方策として、パンフレットの配布や公的金融機関が中小企業の会計を適用している企業に対しての貸出しで優遇金利を設定すること、中小企業の会計についてのセミナーの開催などが行われている。さらに普及を促すために民間、政府系どちらの金融機関でも顧客の中小企業に中小企業の会計について紹介することなど、また現在も少し行われていることだが、民間金
- 15 融機関にも中小企業の会計を適用している中小企業に優遇措置を行ってもらえるように働きかける必要がある。

図表 4-4 中小企業の会計に関する基本要領の普及



筆者作成

- 5 この情報開示の支援部門を政府系金融機関に設立する理由には、上記のように中小企業の会計の普及を促すためということがある。政府系金融機関に融資を申し込みや、相談などに来る中小企業経営者に、中小企業の会計や中小企業の会計を利用した優遇措置を紹介することで、中小企業の会計の普及に貢献できる。
- 10 また財務会計ソフトの開発やや専門家によるサポートの体制を整備することと、中小の企業会計を適用した企業は経営コンサルティングを受けることが出来るというインセンティブをつくることで、中小企業の会計の利用を促す。経営コンサルティングは無料ないしは、民間で受けるよりも低い価格で行うことが必要である。
- 15 この支援制度を導入し中小企業の会計に準拠することで、信用リスクの不透明さが少なくなり銀行融資が受けられやすくなる、取引先などへの信用力の向上、将来的に中小企業が直接金融で資金調達を行っていく際の足掛かりとなるであろうことが期待できる。

終章

5 中小企業金融の大きな問題点は資金の調達を、外部から主に銀行からの融資に依存しているということ、銀行からの融資においても大企業と比べると融資を受けにくいということである。これは主に、情報開示が進んでおらずリスクが不透明で直接金融で資金を調達することが難しいということと、大企業と比べてみると、規模の経済が働くという点と、情報の非対称性が強いという点で融資を受けることが難しいということである。こういった銀行融資に依存した現状では、景気が低迷し銀行融資を受けにくくなると中小企業は資金繰りがで
10 きなくなってしまう。中小企業の日本経済における影響は大きく、こうした景気低迷の中小企業の経営不振は日本全体に悪影響を及ぼしてしまうのである。

そのため私たちは中小企業の情報開示の支援を提案した。中小企業の情報開示が進むことは、信用リスクの不透明さが少なくなり銀行融資を受けられやすくなることや、将来的に中小企業が直接金融で資金調達を行っていく際の足掛
15 かりとなることができ、中小企業金融の現状の改善に貢献できるのではないかと考える。

20

25

30

