

# 中小企業の資金調達のあり方について

立命館大学

三谷ゼミ B（野崎班）

# 目次

はじめに

5

第 1 章 中小企業金融の現状

1-1 中小企業とは

1-2 中小企業の現状

10 第 2 章 中小企業の資金調達方法と問題点

2-1 資金調達方法

2-2 現状から考える問題点

第 3 章 政府による支援策

15 3-1 日本政府による支援策

3-2 信用保証制度

第 4 章 リレーションシップ・バンキングとトランザクション・バンキングは資金調達に適しているのか

20 4-1 リレーションシップ・バンキング

4-2 中小企業経営者・銀行貸し出し者がとるべき対策

4-3 トランザクション・バンキング

第 5 章 自分たちの提案

25 5-1 我々が提案する新設機関

5-2 その先の展望

おわりに

## はじめに

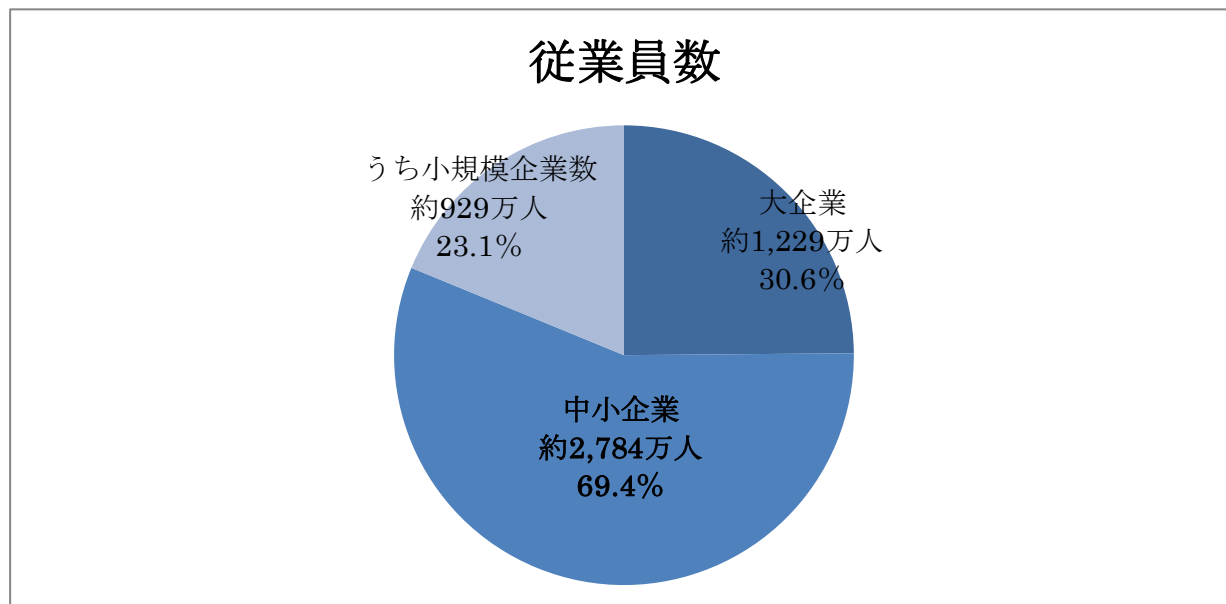
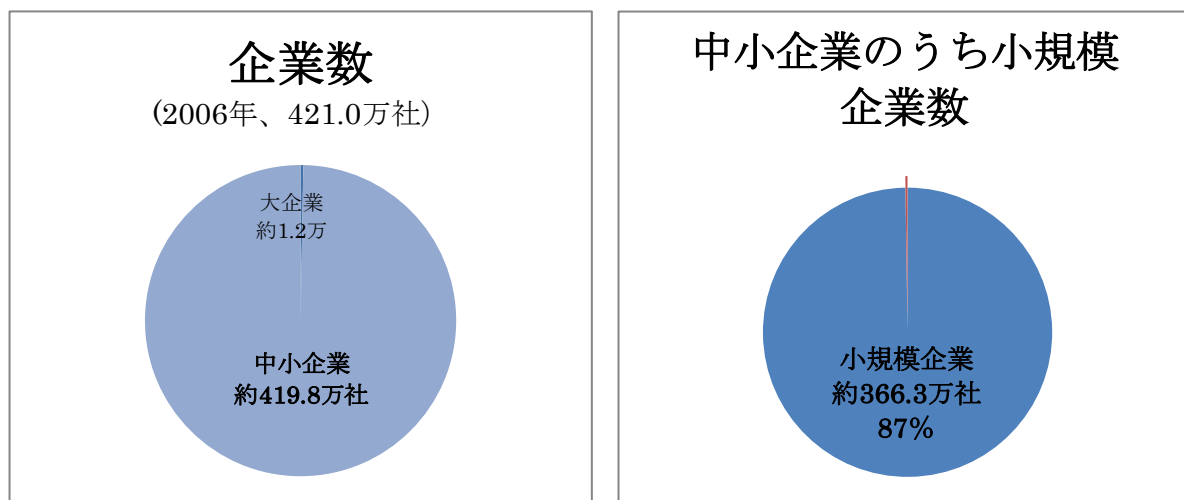
近年、中小企業は経済の基盤を担っている。1999年に改正された中小企業基本法の第一条からこの法律は中小企業に関する施策について、その基本理念、基本方針その他の基本となる事項を定めるとともに、国及び地方公共団体の債務等を明らかにした。これにより中小企業に関する施策を総合的に推進し、国民経済の健全な発展及び国民生活の向上を図ることを目的とすることから、企業間における生産性等の「諸格差の是正」から独立した中小企業の多様である活力ある成長発展に基本理念を変更した。今までの中小企業は大企業と比べ規模の面により不利な立場にいた。その不利な立場を政策によって保護していくことから現在の社会経済の中で中小企業の重要性は高まってきていることが読み取れる。

このような中で、未だに中小企業は大企業に比べ資金調達する際に不利な立場であり、財務諸表作成等の資金調達能力の不足により新事業を有効に活用できていないことがある。これは、規模の経済により、大企業よりも不利な立場にあることや、事業基盤が小さいため経営が不安定であることなどの理由が考えられる。これらの理由から情報の非対称性が大きくなり資金調達が難しくなっている。このように、経済の基盤を担っている中小企業が活動をしていく上で、従来のような資金調達能力の劣っている点は改善しなければならない。そこで、本稿において中小企業金融の現状、資金調達の現状、政府による支援策や資金調達の手法を考察することによって、現代の中小企業は具体的に資金調達においてどのような問題を抱えているのかを明らかにしたい。また、今後の中小企業が、経済活動の基盤として活躍するために、継続的に資金調達できる方法や既存のビジネスモデルを踏まえて新しい金融サービスを考察していく。

## 第 1 章 中小企業金融の現状

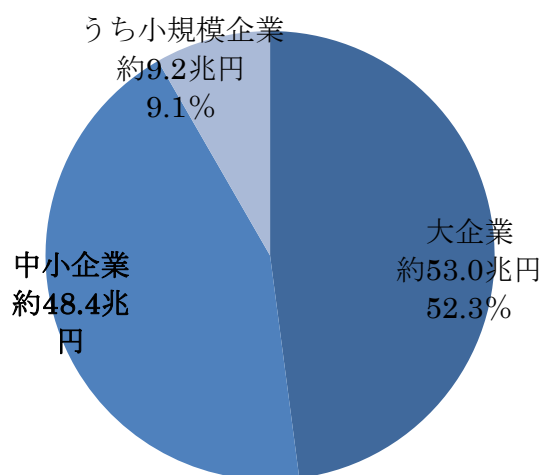
### 1-1 中小企業とは

日本には、多くの企業が存在しており、そのほとんどが中小企業である。総務省が平成 21 年に行った調査では、中小企業の会社数は、約 420.1 万社であった。これは、日本の全会社数の約 99.7% である。また、従業員数も約 2,834 万人と日本の総従業員数の約 7 割を占めている。このデータから、中小企業こそが我が国経済の基盤を担っていることは明らかである。



## 製造業付加価値額

(2008年、101.3兆円)



(中小企業庁ホームページから引用し作成)

ここで、中小企業の定義について説明する。まず、中小企業と呼ばれるにはいくつかの定義を満たしている必要がある。そして製造業や卸売業、小売業、サービス業といった4つの業種に分類され、それぞれその業種ごと中小企業基本法により定義が定められている。

# 中小企業者の定義

業種分類	中小企業基本法の定義
製造業その他	資本金の額または出資の総額が3億円以下の会社 または常時使用する従業員の数が300人以下の 会社及び個人
卸売業	資本金の額または出資の総額が1億円以下の会社 または常時使用する従業員の数が100人以下の 会社及び個人
小売業	資本金の額または出資の総額が5千円以下の会社 または常時使用する従業員の数が50人以下の会 社及び個人
サービス業	資本金の額または出資の総額が5千円以下の会社 または常時使用する従業員の数が100人以下の 会社及び個人

(中小企業庁ホームページから引用し作成)

## 1-2 中小企業の現状

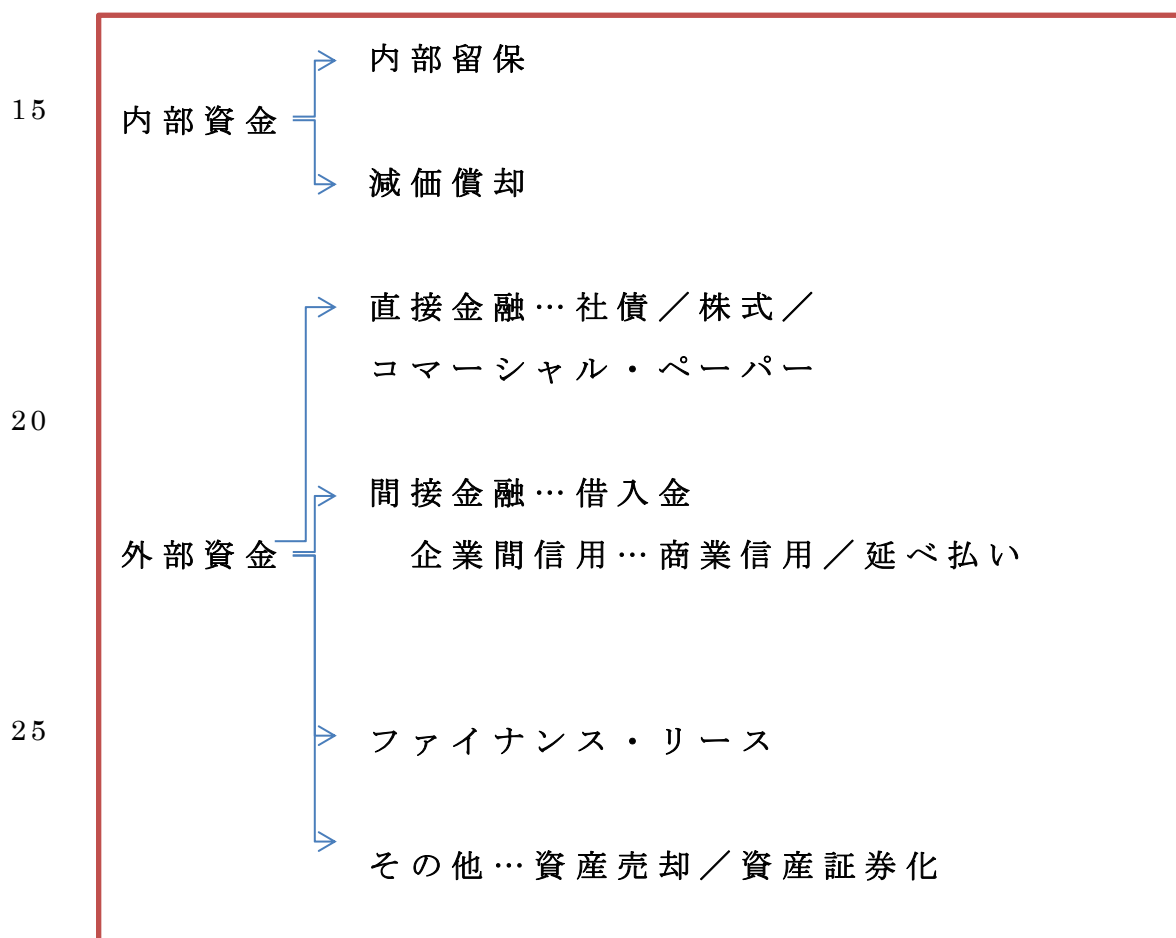
5 中小企業の収益力は低迷が続き、大企業との格差は拡大傾向にある。グロー  
バル化が進み海外企業との輸出、輸入を駆使し、海外経済の恩恵を受けやすい  
大企業と比較して、中小企業は個人消費等、伸び悩みが続く国内需要に依存し  
ている度合いが強いことが背景にある。また、中小企業は資源価格の上昇など  
10 を背景として交易条件の悪化等の影響を受けやすい立場にある。中小企業の多  
くは大企業の下請けであり、アベノミクスによって円安傾向になった。そのた  
め、燃料費・材料費など物資の輸入が上昇する一方、以前と変わらず大企業な  
15 どの原価低減圧力は強く、コストアップ分の製品へ転嫁ができていない中小企  
業は多いと言われている。そのため、中小企業の相対的な価格決定の弱さがあ  
るということになる。さらに今春の消費税増税による価格転嫁も十分に行われ  
ていない。これにより、様々な面で中小企業は問題や状況の悪化などを受け中  
小企業の現状を決して良いといえる状況ではないことがわかる。

## 第2章 中小企業の資金調達の方法

### 2-1 資金調達の方法

5 資金調達とは、企業、組織などが外部から事業に必要な資金を調達することをいう。企業の資金調達には、さまざまな分類の仕方があるが代表的なものとして図表 2-1 のように内部資金による調達と外部資金による調達の二つに分けられる。直接金融は、企業が株主や社債を発行して一般投資家から株主市場や債券市場を通じて、直接的に資金を調達することである。一方、間接金融は企業と一般投資家の間に銀行などの金融機関が仲介者として入り資金を調達する。

10 現在の日本の企業の資金調達は主に借入が主体となっているため、今回は外部資金を中心に述べる。



30

(図表 2-1 企業の資金調達方法を独自に作成)

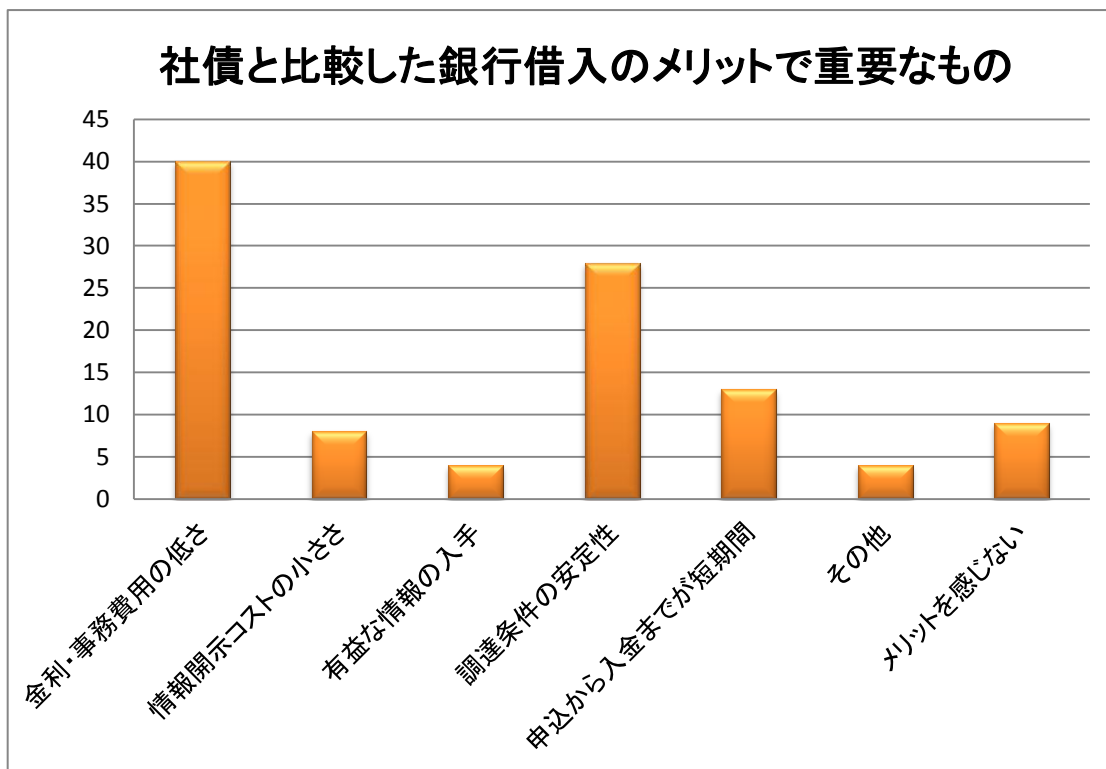
まずは直接金融による株式の発行から説明していく。株式発行には、①株主に新株引受権を与えて新株を発行する「株主割当増資」②一般公衆から株主を募集して新株を発行する「公募増資」③特定の第三者に新株引受権を与えて新株を発行する、「第三者割当増資」の三つの方法が存在する。現在は、株価の低迷や企業の資金需要の低迷のために、株式による資金調達は低下している。また、株式保有比率を見ると、金融機関の比率の低下と外国人投資家の比率の上昇が見られる。

次に社債による調達を見ていく。社債は大企業、特に上場企業に限られており、中堅企業や中小企業はほとんど利用されていない。大企業の中でも社債を多く利用しているのは、製造業や電力、運輸通信業等の業種に偏っている。

社債とよく似ているのがコマーシャル・ペーパーである。これは、企業が無担保の短期資金調達手段として発行する約束手形の一形態である。短期資金調達の方法として大企業の間では普及しているが、信用の低い中小企業にはあまり普及していないのが現状である。

最後は金融機関などからの借入による資金調達である。例えば、均衡や信用金庫・政府系金融機関・信用保証協会などの機関である。借入のメリットとしては、図表 2-2 から分かるように、社債と比較すると金利・事務費の低さや情報開示のコストの小ささなどが挙げられる。逆に普通社債による調達によるメリットも存在する。それは償還期間が長く、資金供給部門の構成の違いによる調達先の多様化である。





(図表 2-2 日本政策投資銀行より引用作成)

## 5 2-2 現状から考える問題点

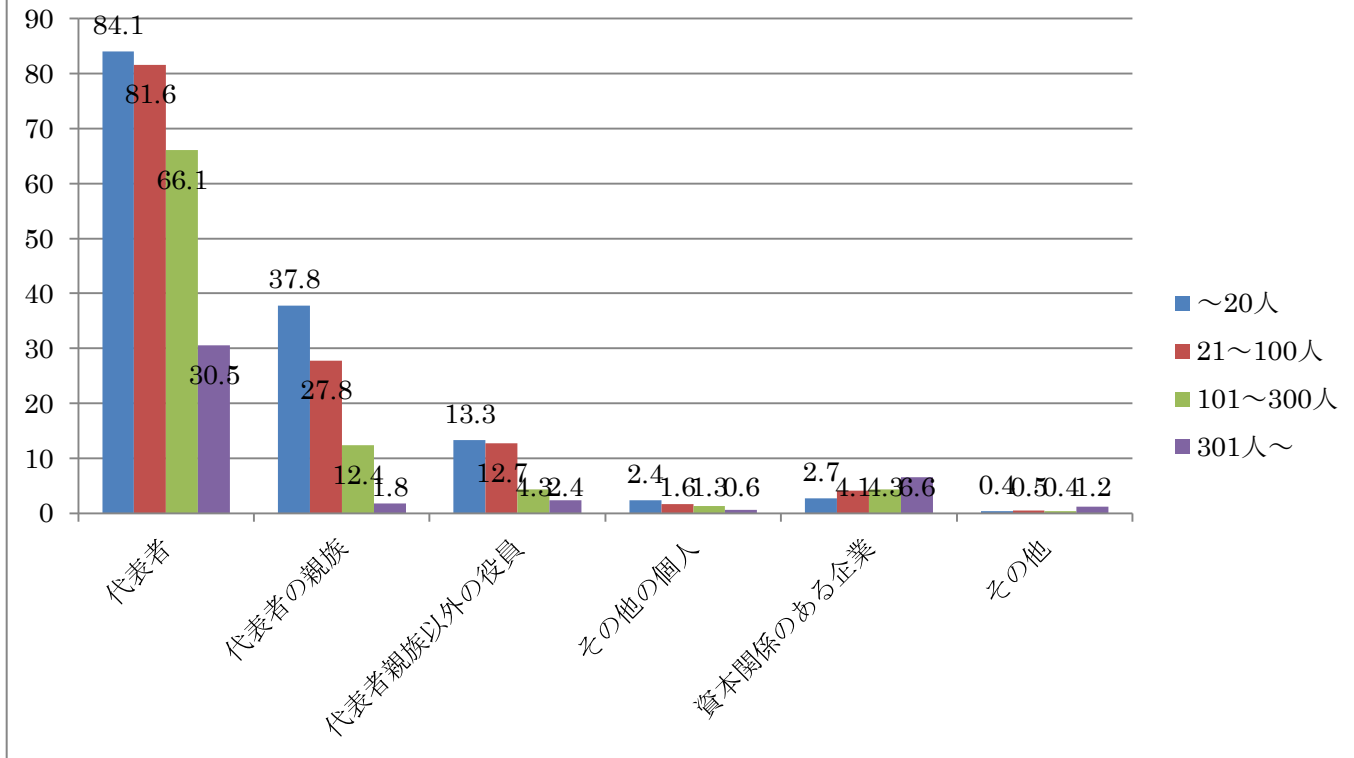
中小企業の背景や現状から中小企業は資金繰りが難しく、資金調達も難しいことがわかる。我々は、情報の非対称性こそが資金調達を難しくさせている大きな原因であると考えた。

10 そもそも情報の非対称性が発生したのは規模の経済が関係している。これは、貸し手における規模の経済が働くためである。貸し手における規模の経済の特徴は、金融取引の際にかかる費用に関して働くことである。一般に、銀行取引の場合、融資金額が大きければ大きいほど、融資を実行するために必要な審査費用などの単位当たり貸出コストは低下する。逆に企業側も、融資金額が大きければ大きいほど、融資を受ける際にかかる資料作成費用が少なく済み、単位  
15 当たりコストが低下していく。このことから、融資金額と企業規模にはある程度の正比例関係があるといえるだろう。そのため中小企業は、企業内容の良し悪しとは関係なく、企業規模の問題で取引費用に関する不利益を被ることになりかねず、このことが中小企業金融問題の原因になるといえる。

では、なぜ金融取引に対して規模の経済が働くのだろうか。それは情報が果たす役割が大きく、貸し手が借り手の情報や行動を正確に把握するためにかかるコストが大きいためである。金融取引において、その金融取引が本当に契約通り履行されるものであるのかどうかは借り手の責任によるものが大きく借り手次第である。しかし、金融取引において社会的責任が強いのは借り手よりも貸し手であるため、借り手がもし契約通り履行しなければ困るのは貸し手である。そのため、貸し手にとって借り手の情報は決定的に重要なのである。つまり、金融機関にとって中小企業の情報は何よりも大切なものなのである。ここから情報の非対称性という問題が発生してくる。

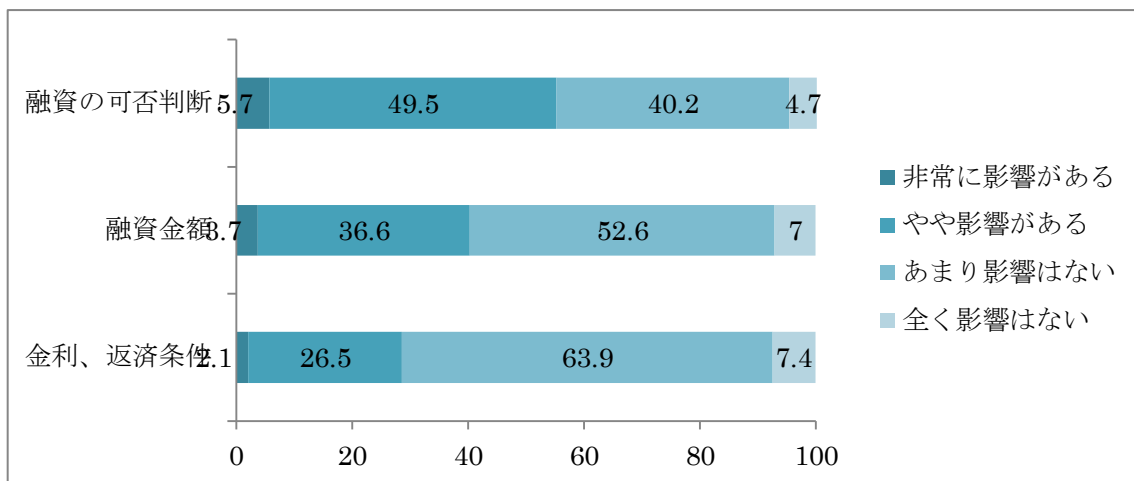
- 10 この情報の非対称性が発生したあと、金融機関から融資をしてもらう際の担保が問題になっている。なぜなら、借り手に関する情報が入手できない場合や将来的な事業動向を不透明とみなす場合の貸し手への情報が少ないため、この穴を埋めるために貸し手は担保提供を要求するからだ。このことから借り手が融資を受ける際、通常何らかの担保を提供することが条件となっており、担保
- 15 問題が資金調達上の制約要因の一つになる。一般的には金融機関から融資を受ける際、中小企業は不動産を担保とすることが一般的である。しかし、土地も持っていて地方により地価が異なるため十分に資金を調達することは難しく、また、中小企業は十分に土地を保有していない場合も少なくないため、実際、中小企業向けの融資額は数年前よりも低い水準に移り変わっているのである。
- 20 最後の問題点として個人連帯保証の問題もある。個人連帯保証の大半の中小企業の約 75% 提供している。この高い割合は担保を借り入れる際に同時に個人保証になっていることが理由として考えられる。そして担保の問題と同様、中小企業による依存度が高いものである。

## メインバンクに提供している保証人の種類



(図表 2-3 中小企業庁 金融課報告書から引用して作成)

この個人連帯保証は、図表 2-3 のように中小企業が金融機関に融資を行う際企業の代表者や代表者の親族、代表者の知人等に第三者に個人保証を求めることが多い。もし、中小企業が企業の収益から返済ができなくなってしまった場合、中小企業の代わりに第三者が個人保証になっているため、その第三者が自らの所有する不動産や預貯金などで返済が行われるのである。このように収益で返済不可能になってしまった場合、再起が困難になりかねないのである。そして、第三者が企業の代表者ではなく親族や知人でありその第三者が別で会社の経営者だった場合、自らの所有するものの大部分が返済で失われるため、第三者の企業の返済ができなくなってしまう場合が起こる。これは連鎖倒産を引き起こす可能性があると共に、その第三者の生活基盤自体にも大きな影響を及ぼしてしまうのである。現在の利用状況は、個人保証は一般的に利用されているため、企業規模が小さいほどその傾向が顕著である。



(図表 2-4 中小企業庁 金融課報告書から引用して作成)

図表 2-4 を見ると個人保証の有無による貸出審査姿勢では、全く影響がないという割合は少ないため、姿勢が変わることがわかる。これは金利や融資金額、融資の可否判断等に影響を及ぼすのである。また、金融機関が代表者保証に求める目的は、経営への規律付けや信用力補完であるのにも関わらず、実際に規律ある経営がなされていたとしても保証を免除される理由となっていないのである。

次の章では、政府が行っている保証や担保に依存しない新しい融資慣行や手法について述べていく。

## 第 3 章 中小企業支援策について

### 3-1 日本政府による支援策

5 ここでは、1990年代に起こったバブル崩壊と、2000年代後半に起こったリーマンショックによる世界的な不況という二つの金融危機から、政府は中小企業に対してどのような施策を行ったのか述べていく。

10 バブル経済崩壊後、日本の景気が低迷する中で、1997年以降、大手の金融機関が立て続けに破たんするなど、金融システムの不安化が顕在化し、企業（特に規模の小さい中小企業）に対する融資に対する姿勢が厳しくなっていた。いわゆる、銀行の貸し渋り、貸し剥がしである。しかし、日本政府がこのような金融システムの不安による企業に対する影響力を抑えるため、1998年に中小企業の事業展開による資金調達を保証する、約30兆円規模の「中小企業金融安定化特別保証制度」（以下「特別保証」）が創立され、信用補完制度の拡充が進められた。

15 また、「中小企業事業展開特別貸付」<sup>1</sup>「中小企業運転資金円滑特別貸付」<sup>2</sup>などが創立され、低金利融資制度も拡充された。

20 2008年度以降、サブプライムローン問題を発端とする、リーマン・ブラザーズ証券の倒産による世界的な大不況に陥った。また、原油、原材料価格の高騰から、中小企業は資金調達を行いたいにも関わらず、バブル経済崩壊時期と同様、銀行からの融資を受けられない状況にあった。

25 そこで、「原材料価格高騰対応等緊急保証制度」（以下「緊急保証制度」）が開始された。「緊急保証制度」は「特別保証制度」と同様、中小企業の金融機関による融資のうち信用保証協会が100%の保証を行うものである、保証限度額、保証料率、保証期間は多少のずれがあるものの、制度の仕組みは似たようなものである。

しかし、この両保証制度の課題として挙げられるのは、企業が倒産したとし

---

<sup>1</sup>中小企業事業展開特別貸付…雇用増により事業拡大を図る中小企業者への支援

<sup>2</sup>中小企業運転資金円滑化特別貸付…業況が悪化しているが、中長期的に回復が見込まれる者への支援

ても債務保証協会が融資金額の返済を100%保証するため、金融機関の企業に対するモニタリング機能が甘くなり、融資が過剰に行われるということである。

2009年に制定された中小企業円滑化法案では金融機関が中小企業の事業主から返済期間延長、貸付金利の減免といった貸付条件等の変更があった際に、  
5 積極的な努力義務が課せられていた。

この法案は金融機関による貸し剥がしを防ぐために制定された法案であり、金融機関に対して実施状況の開示を求め、虚偽の開示や申告があった場合には、罰則が科せられていた。金融機関が貸付条件を変更した際には、不良債権とみなされる可能性が生じる。例を挙げると、金融再生法に基づく開示債権では元  
10 本や利息の支払いが3か月以上も延滞している債権、金利や返済期限などの貸出条件を当初の約束よりも緩和している債権、つまり要管理債権、銀行法に基づくリスク管理債権区分では「貸し出し条件緩和債権」に該当するかどうか  
ポイントになるが、金融庁も監査マニュアルの変更を行い金融機関の融資を円滑にすることを後押しすることとなった。

しかし、中小企業円滑化法は時限的なものであり、執行時の補てんのために内閣府、金融庁、中小企業庁は①金融機関によるコンサルティング機能の一層の  
15 発揮を促す、②企業再生支援機構及び中小企業再生支援協議会の機能及び連携の強化を図る、③経営改善・事業再生支援の環境整備を図るという3つの柱の下「中小企業金融円滑化法の最終延長を踏まえた中小企業の経営支援のための  
20 政策パッケージを作成した。

また、平成24年8月には「中小企業経営力強化支援法」が施行された。中小企業庁の報告書によると、この法案の目的として①支援事業の担い手の多様  
25 化、活性化による支援措置、課題解決のカギを握る事業計画の策定②グローバル化の中で海外展開する企業の支援があげられる。①は、中小企業支援者、金融機関、税理士などの認定を通じることでより専門性の高い支援事業を実現でき、中小機構の専門家派遣等による協力や信用保証の付与による資金調達支援  
30 を通じ支援事業を支援することにより経営力の強化が図れる。②は日本政策金融公庫の債務保証業務、日本貿易保険の保険業務を拡充し中小企業の外国関係法人の海外現地金融機関からの資金調整を容易に行うことができ、中小企業信用保険の保険限度額を増額し、親子ローンなどを通じた海外転換も支援される

ため海外の成長国への日本企業進出が期待されている。

### 3-2 公的金融による支援

5 1999年の中小企業基本法の改正により中小企業政策は市場原理をベースとした競争条件の整備、中小企業の自助努力支援へと変化している。そして財投改革により、財政投融资制度としての公的金融機関の貸し出しのあり方が見直されることも含め中小企業向けの金融が変化しつつある。

10 中小企業が資金調達をする際の決定要因としては、アベイラビリティ<sup>3</sup>、コスト、機動性、担保・保証があげられ、その中で最も資金繰りに関係しているアベイラビリティと機動性が重要である。そこで、公的金融による支援として公的信用保証がある。公的信用保証は、信用補完により金利低下の幅は企業により異なるがリスクを小さくして金利を引き下げるものである。これにより公的信用保証では、資金のアベイラビリティを高めることに繋がるのである。

15 一方、政策的低金利は、政府系金融機関等が直接資金を供給しない限り、アベイラビリティを高めることにはならない。そして、一定の要件を満たした中小企業に対しては、一律に金利優遇を行うものである。

従って、中小企業の支援策としては、原理を生かした支援であること、財政面の負担が小さいことから、公的信用保証を基本として金融支援を行うべきであると我々は考える。

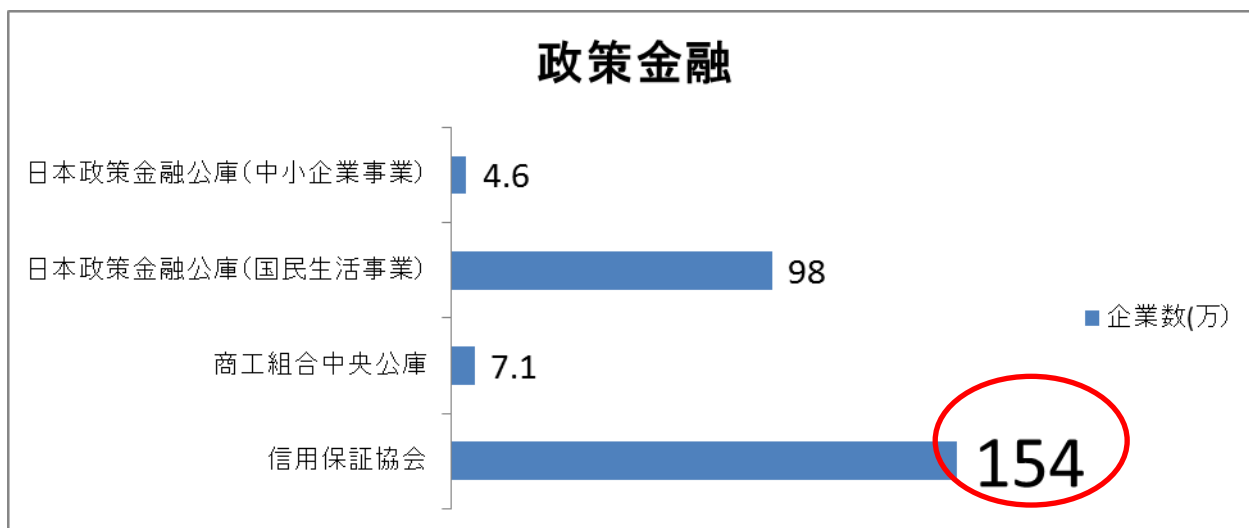
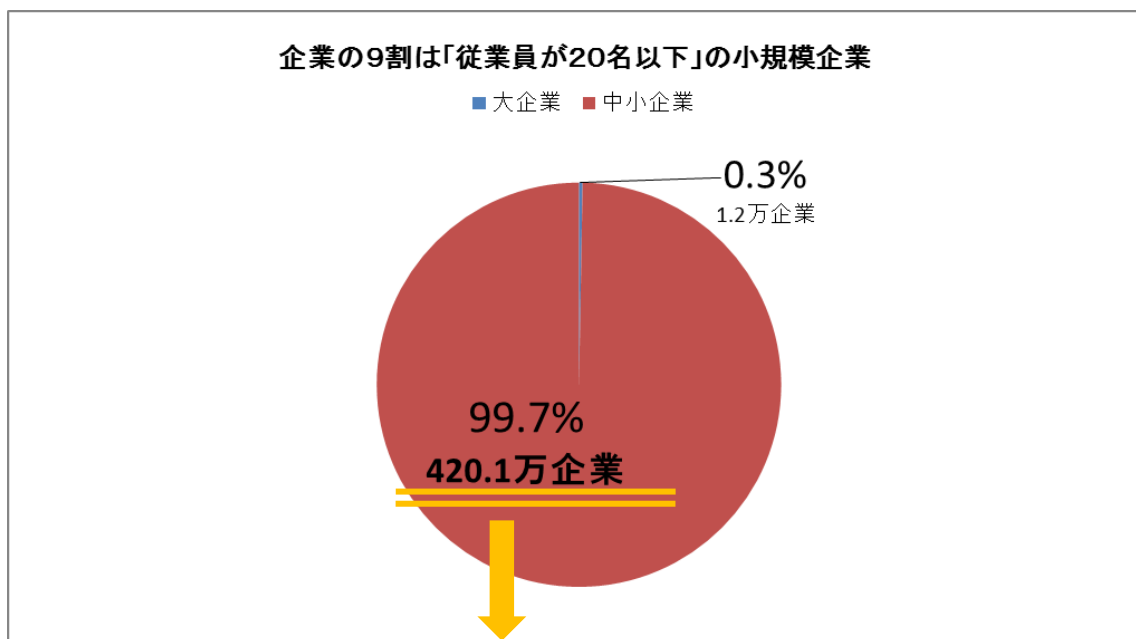
20 次節で公的信用保証について詳しく説明をする。

---

<sup>3</sup> アベイラビリティ…資金の貸し手である金融機関の貸出意欲を示す。一般用語では「可能性」という。

### 3-3 信用保証制度

信用保証制度とは、中小企業・小規模事業者が金融機関から「事業資金」を調達する際に、保証人となり融資を受けやすくなるようサポートする公的機関である。図表 3-1 のように、全国で約 420 万社ある中小企業の中でこれを利用しているのは 154 万社もあり、3 分の 1 以上の企業が利用している公的機関である。また、利用企業の 9 割は「従業員が 20 名以下」の小規模企業であり、信用保証制度は中小企業の見方と言っても過言ではない。



(図表 3-1: 信用保証協会ホームページより引用し作成)

中小企業のうち、公的金融機関を利用しているほうの保証制度はどうなっているかという点、主に 5 つの保証制度が整えられている。それは①流通資産担

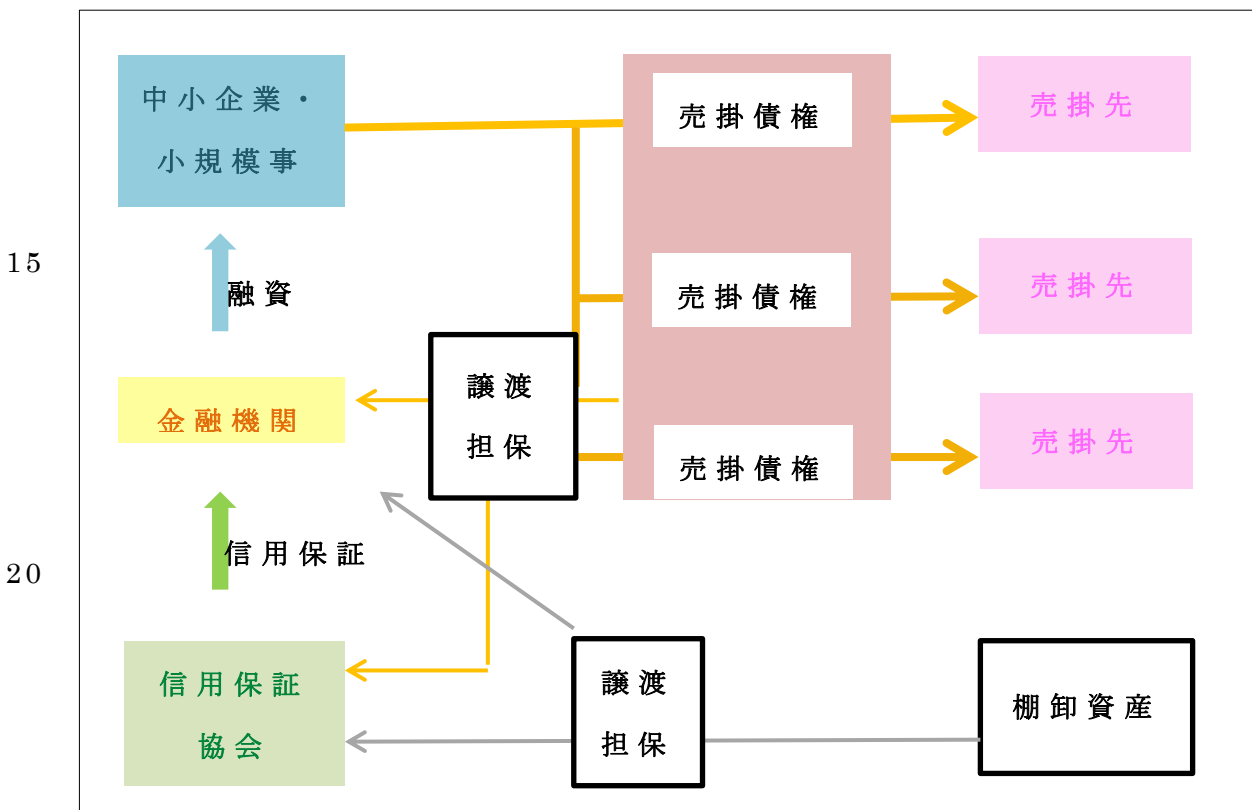


保融資保証制度（A B L 保障）②小口零細企業保証制度③経営強化保証制度④借換保証制度⑤特定社債保証制度である。

まず、流動資産担保融資保証制度は中小企業の方が自ら有する売掛債権や棚卸資産を担保として金融機関から借入を行う際に、補償を行う保証制度である。

5 限度額は2億円で、保証期間は根保証が1年間、個別保証の場合は1年以内で保証人は代表者となっている。また、担保は流動資産（売掛債権及び棚卸資産）のみで、個別保証の場合は、売掛債権のみとなっている。流動資産担保融資保証制度の仕組みは以下の図表 3-2 の通りである。

10 流動資産担保融資保証制度の仕組み



25 (図表 3-2: 信用保証協会ホームページより引用し作成)

次に小口零細企業保証制度について説明する。責任共有の実施に伴い、金融環境の変化による影響を受けやすい小規模企業者を対象として創立された責任共有制度対象除外となる保証制度である。これを利用するには条件があり、中小企業信用保険法第2条第2項に定める小規模企業者のみに限られている。補償限度額は1250万円で、保証期間は各信用保証協会が定める保証期間になっ

30

ており、保証人と担保は原則として不要となっている。

3つ目の経営力強化保証制度は金融機関が認定経営革新等支援機関と連携して中小企業の事業計画の策定支援や継続的な経営支援を行い、中小企業の経営力の強化を図ることを目的として創立された制度である。特徴としては、経営改善に取り組む場合に他の保証制度より低い信用保証料率を適用することと、事業計画の進捗を金融機関に対して四半期ごとに報告することが挙げられる。補償限度額は2億8000万円で、保証期間は細かく決められており、運転資産は5年以内、設備資金は7年以内、既保証は借換10年以内、据え置き期間はそれぞれ1年以内となっている。また、保証人は原則として不要で、担保は必要に  
5  
10

そして4つ目の借換保証制度はデフレの進行等の中小企業をめぐる厳しい金融経済情勢に際し、複数の保証付融資の債務一本化等を促進することにより、中小企業の月々の返済額を軽くする等を推進し、企業の資金繰りを円滑化することを目的に創立された保証制度である。これには、保証条件や担保などの詳細は記載されていない。  
15

最後の特定社債保証制度については、社債の発行により資金調達の円滑化を図り、資本市場から直接資金調達を行う中小企業のための保証制度である。利用条件は、保証限度額4億5000万円、保証期間は7年以内であることだ。また、証人は不要であり、担保は信用保証協会所定である。

このように中小企業の支援策には様々なものがある。しかし、豊富な借入れ制度があるにも関わらず、現在でも中小企業の資金繰りが難しいのが現状だ。それは、制度が不十分なのではなく、資金調達の問題の根本にある情報の非対称性が解消されていないからだ我々は考える。この問題が解消していないにも関わらず、ただ制度だけが豊富に整えられている。これでは中身が伴わずに進行してしまう。では、どのように資金繰りを行っていくことが懸命なのか。このような現状をどのようにして打破していくべきか。それについて、我々の提案を中心に詳しく述べていきたいと同時に、ここまで、中小企業による資金繰りは難しいことを挙げてきたが、では、実際に中小企業はどのようにして資金繰りを展開していくべきか。次の章では、情報の非対称性の改善につながる  
25  
30

ン・バンキングが今後の資金調達する際に適しているのかを述べてから我々による提案を述べていきたいと思う。

## 第 4 章 リレーションシップ・バンキングとトランザクション・バンキングは資金調達に適しているのか

### 4-1 リレーションシップ・バンキング

5 リレーションシップ・バンキングは金融庁・金融審議会金融分科会第二部会で「間柄重視の地域密着型金融」と呼び、「リレーションシップ・バンキングについては、必ずしも統一的な定義は存在していないが、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、この情報を基に貸出等の金融サービスに提供を行うことで展開するビジネスモデルを指す

10 のが一般的である。」「このようなビジネスモデルは我が国において戦後、メインバンク制のもとにおける産業金融モデル(貸出先企業との長期的なリレーションシップを前提とした銀行中心の預金・貸出による資金仲介)として長く機能してきたものと類似しているが、米国等では直接金融市場にアクセスしにくい地域の中小企業向け貸出のビジネスモデルとして論じられている。」と述べてい

15 る。長期継続的な取引関係の中から、通常、外部より入手しにくい借り手の信用情報を得られることで、貸出の際に、金融機関が借り手の情報を収集しモニタリングするコストが低減できる点にあるとされている。今となっては、このリレーションシップ・バンキング(リレバン)という言葉は流行語のように使われているぐらい今資金調達するときに使われている活動である。しかし銀行

20 業界の中であってもこの言葉の意味をしっかりと理解して使っている人はまだ少ないのである。

そもそも銀行と中小企業との間で情報の非対称性が大きくなるのは、決算書の信頼性が十分に高くないからである。よって、中小企業への融資にあたっては、一般に決算書以外の材料で情報不足を補い、借り手の経営実態や辺材能力

25 を見極めることになる。決算書以外の情報では、とりわけ経営者個人に関する情報が重要な意味を持つ。中小企業の場合、経営者の資質が事業の存続を大きく左右するからである。リレーションシップ・バンキングでは、借り手との継続的な接触を通じてそうした情報をこまめに蓄積し、貸し倒れが生じないように正確な融資判断を行うことになる。そこでリレーションシップ・バンキング

30 を行えば、資金の出し手の銀行が資金の取り手の中小企業の信用リスクに関す

る情報の差を、長期的に継続する良好な関係の中から埋めていくことであるから、情報を求めている銀行の情報の質・量の高い低いで差はあるが確実に情報の非対称性を緩和できる。

5      しかし、地域金融機関は、一般に営業地域が限定されており、特定の地域、  
業種に密着した営業展開を行っており、中小企業または個人を主要な融資対象  
としている事から、まさにリレーションシップ・バンキングが業務の柱となっ  
ている。そして、このリレーションシップ・バンキングは、厳しい儒教にある  
地域経済を活性化していく上で、重要な役割を果たすことが期待されているが、  
10      地域金融機関が展開しているバンキング（取引先への対応）の実態は、本来の  
リレーションシップ・バンキングの姿から離れており、一般的には問題点があ  
る。

まず、リレーションシップ・バンキングを利用することで、借り手企業とし  
て情報の非対称性に甘えて、いつまでも銀行が自社の情報を取りに来てくれる  
と考えていることに大きなリスクがある。やはり、そのリスクを回避するた  
めにも自己責任原則のもとに情報開示を行わなければならない。また、リレー  
15      ションシップの行いである”貸付先との密接な関係“から「貸し手が過剰融資に、  
借り手が借入依存体質に陥り易い」ことである。その結果、もし何らかの原因  
で偶発的に貸付先の倒産が発生した場合、金融機関の自己資本比率低下への影  
響度が増し、金融機関の財務体質における不安定性のリスクが高まることにな  
20      るからである。また、銀行として、企業として持続可能性を危うくすること  
になってしまう。借り手の中小企業に対する銀行の継続的なモニタリング等の  
費用であるエージェントシーコストや、地元との親密な関係を維持したり地元貢  
献のために寄与したりするためのコミットメントコストもリレーションシッ  
25      プ・バンキングを続けていくためにはどうしても生じるコストである。このよ  
うなコストの削減や借り手に転嫁するような対策を講じなければ、やはり銀行  
の持続可能性を危うくすることになるため、リレーションシップ・バンキング  
を銀行として続けるためにはコスト負担の問題はどうしても避けて通れないこ  
とになる。地元のことを考えれば、この分野は赤字でもやむを得ないと考える  
30      ことは長期的には自行の持続可能性を危うくすることであり、地域にも自行の  
後輩にも迷惑かけることになる

中小企業から見た現状として本来、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十分に把握され、迅速な資金供給や早期の経営指導の実施等がなされる場所に意義がありますが、実際は、担保や保証に過度に  
5 依存した貸出や、キャッシュ・フローの見込めない個人に保証を求める貸出を行い、また担保・保証の取り方や評価方法に問題がある。また、融資後に資金繰りや資金運用状況などのキャッシュ・フローの情報を適切にモニタリングすることにより、経営指導、経営支援を行うといった対応が十分になされていない。

10 地方公共団体等との業務で地域金融機関は、地域情報のネットワークの中核的役割を担うことが可能であり、またニュービジネスの復興また地域活性化の役割を演じる必要があるが、それが十分ワークしていないと思われる。さらに、地域金融機関は、地方公共団体の指定金融機関、収納代理機関、都道府県が実施する制度融資の担い手として、また地方債引受けの中心的プレーヤー、地方  
15 公社、第三セクターへの融資の担い手として、地方行政と密接な関係を有し、地方行政のメインバンクとなっているが、これらの取引におけるコストやリスクについて地域金融機関は地方公共団体との間で適切な分担がなされていないように見受けられる。すなわち、コストに見合った収入（金利や手数料）を受け取っていないということである。

20 コストの転嫁についての現状では、金融機関の経営に対する適正・有効の規律づけにより、適正な金利・手数料を確保しつつ信用リスク負担に見合わない金利水準や地域における悪評の発生（レピュテーションリスク）を恐れた問題の先送り行動、採算性を離れたサービスの提供といったコミットメントコストの発生を抑制する必要がある。そして、地域金融機関の貸出現場において、  
25 利用者にとって理解可能で信頼に足る金融機関としてのディスクロージャーが行われてきたか、あるいは中小・地域金融機関の地域貢献の内容が利用者の立場から見えるようになっていたか、といった点からみると十分とは言えないのである。

30 リレーションシップを行う上で中小企業経営者がとるべき対策として最も重要なのは、自社の銀行格付け（債権者区分）を確認することである。金融機

5 関の貸出審査における中小企業に対する格付審査は、大企業に対するものとは異なり、定性的要因も考慮し、総合的に行うべきことが金融庁の指導でも強調されているが、基本的には、決算書に基づく財務諸表データを分析した「定量分析」にウエイトがおかれ、格付けの決定が行われる。この「格付け」に応じて、銀行の融資姿勢・方針が決まってくるため、自社の格付けがどうなっているかを知っておく必要がある。

10 銀行貸出担当者がとるべき対策として「中小企業金融の再生」や「健全性の確保・収益性の向上等」などリレーションシップ・バンキングにより、エージェントコストやコミットメントコストなどがかかるようになり、銀行としてはこれを超える収益を挙げる必要がある。また役員としてもコンサルスキルやビジネスマッチング技術の習得や創業者支援スキル等も必要であり、そのうえに不良債権処理の金融ハイテクのスキルも身につけなければならないとともに、学部団体や組織との連携を求められる。このように、行員として身につけなければならない知識やスキルは質・量ともかなりの分量になる。当然、行内研修や外部研修、外部へのトレイニー、シンクタンク会社・各種土族との連携が必須となる。また、限られた時間を有効に使うために、銀行としてもコストと期限を意識した業務改善を行わなければならない。

20 リレーションシップ・バンキング機能強化計画への取組は、単なる“預金積上げ貸出増加キャンペーン”などとは明らか異なり、“一過性の問題”ではない。銀行が収益を挙げて、社会的に求められる息の長いサービス業務を行う、いわゆる、“サステナビリティ（持続性）の保持”ということをお願いされている。地域金融機関が今後、地域経済の活性化のために、腰を据えて、また存亡をかけて取り組むべき課題である。こうした環境変化を十分意識して、本部がすべきこと、営業店担当者がすべきことをよく考え、見つめ、行動を革新しなければならぬ。

30 以上のことから、リレーションシップ・バンキングは中小企業が融資を得られない問題点である情報の非対称性を低減させることができるメリットがある。しかし、長期的に関係を深めることからコミットメントコストやエージェントコストなどのコストやリスクが生じるデメリットがある。また、関係を深めるまでに時間がかかりすぎる。これらデメリットの観点から、我々はリレーシ

ョンシップ・バンキングが情報の非対称性を解消し、融資を得るには適切ではないと考えた。

#### 4-2 トランザクション・バンキング

- 5 トランザクション・バンキングは、リレーションシップ・バンキングが長期的に密接な関係を持ち情報の非対称性を低減して融資を得るということだが、それに対しトランザクション・バンキングは、顧客との継続的な取引をせず、単発取引を基本とし財務諸表等から得られる定量情報を判断基準として、一時点かつ取引ひとつの採算性を重視して融資するビジネスモデルのことである。
- 10 具体的には、審査プロセスを単純化・平準化する。たとえば財務データをシステムに投入し、自動的に算出されたスコアリング（点数）に基づいて融資の可否を決定する、というような手法である。このトランザクション・バンキングは、財務諸表貸出、資産担保貸出、クレジット・スコアリングの3つの形態に集約されているといわれている。これらにつき、各々に具体的な解説からメリットとデメリットを挙げ、中小企業の資金運用に活かせるかどうか考察していく。
- 15 まず1つ目の財務諸表貸出は、主に借入企業の財務諸表から読み取れる信用力を基準に審査し、実行される貸出手法である。具体的には、金融機関がEBITDA（利払い前・税引き前・減価償却前・その他償却前利益）等の企業のキャッシュ・フロー関連指標を重視した審査やモニタリングを行う。例えば、
- 20 企業がどのくらいの負債を抱えているかをみる際には、「債務償還年数」と言われる、何年分のキャッシュ・フローで債務を支払うことができるかを示した指標を目安とされることが多い。また、財務制限条項等の債務者に対して、条項（コベナンツ）が貸出契約に盛り込まれることが多い。この財務諸表貸出のメリットとして、財務にかかわる情報の非対称性が小さいため、財務ポジション
- 25 も良好な中堅・中小企業に適した貸出手法といえるのだが、借入企業は、財務の透明性を高めるために、監査済みの財務諸表を用意するなどの積極的な情報開示が求められる。よって、中堅・中小企業の中でも規模の大きい企業が対象となりやすいと考えられるので、規模の小さい企業は包括されないデメリットがある。
- 30 2つ目の動産担保貸出は、企業が保有する在庫や売掛債権などの動産を担保



として、その担保価値に基づいて金融機関が短期の与信枠を設定する貸出手法である。具体的には、担保としての的確な在庫・売掛債権額に一定の掛け目（前貸し率）を乗じて算出した金額が与信枠の上限となり、通常は、担保物件価額に対する融資額の比率が常に1を下回るよう、保守的に前貸し率が設定される。

5 よって現在の日本の中小企業がメインバンクに担保として提供している資産のうち9割以上が不動産となっており、その後も、預金、株式、商業手形などが続いている。一方、売掛債権を担保としている中小企業は全体の1%にも満たない。この理由は、資産に係る登記制度がなかったこと等、制度的なインフラが整っていなかった点にある。しかし、現在は可能となっており、在庫や売掛債権を担保として使うことができる。モデル事例も出てきており、今後市場の  
10 拡大が期待されるが与信枠が在庫や売掛債権の価値に連動する為、貸し手には、これら事業資産の市場価値を正確かつタイムリーに把握するノウハウや仕組みを構築する事が求められる一方、借り手企業は、貸し手に対して、担保提供資産に関するきめ細かい情報開示を行う必要がある。通常、売掛債権であれば日  
15 次で、在庫であれば月次で残高処理が行われていると言われている。従って、審査・モニタリング費用の観点からは、ABLはきわめてコストの高い貸出手法であり、それだけに、規模の経済が働く一定規模以上の借入需要をもつ企業に適した貸出手法であるため融資を得るのは難しいと考えられる。

3つ目のクレジット・スコアリング貸出とは、母集団となるデータから統計  
20 的に算出した倒産確率などによって融資審査を行う手法である。例えば、借り手の企業の信用リスクと関係が深い諸変数（企業経営者の属性、財務状況等）を組み込んだ計量モデルを分析し、借り手の企業の信用力を示すスコア（評点）を算出する。その結果、融資するかどうかや金利等の契約条件を決定する。この手法はもともと米国で消費ローンを対象として開発されたもので、近年日本  
25 でも急速に浸透している。このモデルでは、貸出案件毎にリスクを判断するのではなく、多くの小口貸出を統計的手法、すなわち大数の法則と呼ばれるものを基準とし、貸出債権をポートフォリオ全体でリスク管理することができる。つまり、情報の非対称性が大きい中小企業への貸出が可能になる。また、センサやモニタリングなどの多くの部分が自動化し、効率的にできるため、短期的  
30 で且つ、低コストが実現可能となる。よって、資金の少ない中小企業でも融資

を受けることができることが予測されるさらに、モデルにおいて重視されるのは、オーナー個人の信用履歴等の情報なので、個人事業主でも受けることが可能である。金融機関側も細部にこだわらず機械的な審査処理を行うという点では、都市銀行や地方銀行の上位行など、大量処理を基本とする金融機関はトランザクション・バンキングに特化していく公算が大きい。しかし、このモデルは小口貸出を特徴としているので、貸出額に上限千万円程度という限度制限がある。そして、申し込み時点の決算内容だけで融資判断を行うことになるため、一時的な要因で業績が悪化した企業や、成長性はあっても現在の財務状況が芳しくない企業に対しては融資するのは難しい。また、日本では、個人の信用履歴等のデータの蓄積が乏しくほとんどの企業の財務情報を基準に審査している現状なので、個人事業主に対しては応用できていない。

以上のことにより、トランザクション・バンキングは、担保を持たず、また実績がないためハード情報上では収益力を低く評価されてしまう傾向にある新企業や小規模企業が将来性のある投資計画を持っていたとしてもそれが日の出を見ないものとなってしまいう可能性が常につきまとう一方で、社会的に無意味な投資計画しか持たない質の悪い借り手に対しても、貸し手は担保力さえ持っていれば資金を提供し、本来ならば見送るべきはずの投資を実行させてしまう傾向があることを示した。数多くの実証研究が、イノベーションが経済成長の主要な原動力になる一方でそのイノベーションを起こすうえで小規模企業が重要な役割に担っているという結果を得ていることから考えても、その小規模企業にとって不利になる。さらには不良債権問題を引き起こしやすいことも示したトランザクション・バンキングは望ましい貸出形態とはいえないと考えた。

## 第 5 章 自分たちの提案

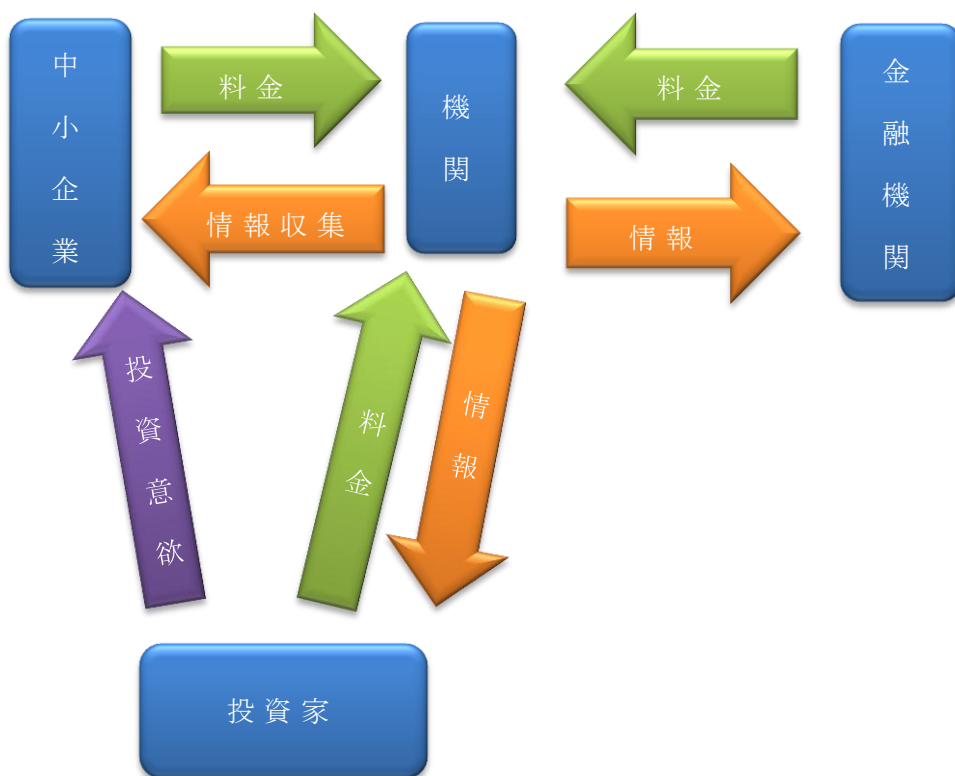
### 5-1 我々が提案する新設機関

5 中小企業の資金調達が困難である理由の一つとして、情報の非対称性が挙げられる。そこで我々は、情報の非対称性を軽減し中小企業の資金調達が円滑になるよう、中小企業と金融機関や投資家の間の橋渡しの役割も担う、これまでにない情報収集機関の新設を提案する。

10 この機関は、中小企業から経営活動、財政状況や経営状態など金融機関から融資を受ける際に必要な情報、つまり企業データを収集する。ここでの情報は当該機関と契約した中小企業診断士によって審査、分析された信用性の高いものである。これまで中小企業の企業データはあまり広く公開されておらず、また監査も徹底されていなかったため、企業データ自体の信用性の高さにも不安があった。そのため、中小企業診断士と機関が契約を結び、データを監査、分析

15 この機関設置の目的は中小企業診断士によって信頼性の高まった情報を機関が収集し金融機関に提供することで、スムーズに中小企業と金融機関が取引を行える状態をつくることである。また、金融機関だけではなく、情報を投資家にも提供することによって、投資家の中小企業への投資意欲を掻き立てることも目的としている。

20



5

10

情報収集機関は、このように中小企業・金融機関・投資家の間を仲介する立場にあり、これら3つの取引相手からそれぞれ手数料をもらい、この手数料によって運営が行われ成り立つものとする。また中小企業診断士の契約料は手数料から支払われる。機関の規模としては、信用金庫と同等の規模であり、また新設する機関であるため、経営が軌道に乗った後に、広く展開していくものとする。

15

以下で、金融機関・中小企業・投資家のそれぞれがこの機関を利用するメリットを挙げていくこととする。

金融機関がこの機関を利用するメリットはいくつか挙げられる。

20

一番大きなメリットは、情報収集コストの軽減が可能になるということである。金融機関は、中小企業への融資の決めるために必要な企業データを得るために、実際にその企業に接触したりしなければならず、このような情報収集にかかるコストをいかにして減らすかが大きな課題となっていた。また実際に融資が決まったとしても、中小企業は一社当たりの融資額は大企業に比べて規模は小さく大企業と比べて少額であるため、融資額に対する情報収集コストの比

25

率は高くなってしまふ。金融機関はこの機関を利用することで、一度手数料を払うだけで融資の際に必要な企業データを容易に手に入れることができる。そのため、情報収集コストの軽減が可能になる。

5 また、企業に足を運び、企業データを収集していたため、多くの時間を要していたが、機関が情報を収集・提供するため、情報収集にかかる時間が大幅に短縮されることも見込むことができる。

さらに、ここで金融機関が得ることのできる企業データというのは、機関と契約した中小企業診断士によって、監査、分析された信用性の高いデータである。これまで中小企業と取引をする際、金融機関には、融資を決める際に必要な情報を最低限得ることができて、十分ではなかったため、適正な金利よりも高い金利水準での融資、さらに初期の融資は少額でその後だんだん融資額を増やすといった取引形態で行う傾向が見られた。しかし、金融機関が信頼性の高いデータを手に入れることで、こういった傾向はなくなり、初期の段階から適正な水準に多額の融資を行うことが可能になる。

15 次に中小機関が機関を利用するメリットを挙げる。

一番大きなメリットはこの機関を利用することで金融機関との繋がりができることである。多くの中小企業が安定した資金調達ができる環境を望んでいる。安定した資金調達を実現するためには、金融機関との信頼関係にもとづく繋がりを持つことが重要である。機関に企業データを提供することで、自社の企業データを多くの金融機関に知らせる機会を獲得できる。金融機関との信頼関係にもとづく繋がり、その後の融資関係に繋がる可能性を高めることになる。

また、機関を利用することで、機関と契約している中小企業診断士の監査、分析を受けることができ、企業データの信頼性が高まることもメリットである。

25 信頼性の高い情報によって融資が決定されれば、適正な金利で、初期段階から多額の融資を受けることができる。なぜなら、金融機関は情報収集コストの軽減ができ、さらに信頼性の高い情報にもとづいて取引を行うからである。

さらに、金融機関だけでなく、投資家にも企業データが提供されるため、投資家からの投資による資金調達も見込めるメリットが生じる。

30 次に、投資家がこの機関を利用するメリットを挙げる。それは投資家も中小

企業の企業データを容易に入手できることである。これまで、中小企業は主に金融機関から資金提供を受けていたため、中小企業の企業データは、金融機関と一部の投資家の目にしか触れることがなかった。しかし、機関によって中小企業に関する情報が収集されることで、多くの投資家が中小企業の企業データを容易に手に入れることができる。そして、投資家は、中小企業に投資する際に生じる情報の非対称性が軽減されるため、投資に生じるリスクを判断しやすくなる。もし、その提供した中小企業の情報が投資家にとって魅力的なものであったならば、投資家は従来よりも中小企業に対して投資がやりやすくなる。投資家から得た資金を用いて、中小企業が新たに事業を展開していけば、投資家もより多くのリターンを得ることができる。

最後に、中小企業診断士が機関と契約し働くメリットを述べる。中小企業診断士は、人気のある難関資格だが、民間の資格であることから、独立しても自ら顧客を獲得しなければならず、中小企業診断士として生計を立てていくことが非常に難しい状況にある。現在、多くの中小企業診断士の資格所持者は、どこかの企業に就職してその企業内でコンサルティング業務を行うという仕事や、その企業の経営状態について診断をしたり、改善点があればそれについて経営陣と話し合ったりする業務についている。つまり、中小企業診断のプロでありながら、活躍する場は企業内が主流であるため、資格を生かしきれていない。そこで、機関と契約することで、中小企業診断士として独立しても顧客を得ることができ、資格を最大限生かすことができる。さらに、中小企業診断士として実務経験を多く積むことでの実績も積み上げることができる。このように中小企業診断士にとっても機関と契約を結び働くことにメリットがある。

以上のことから、新設する機関の取引相手である中小企業、金融機関、投資家にそれぞれにとってメリットがある。当該機関が情報収集機関として、また、仲介機関としての役割を果たすことで、情報の非対称性を軽減でき、スムーズに中小企業と金融機関が取引を行える状況をつくることが可能となる。また、投資家による中小企業へ投資が行いやすい環境を作ることもできるのである。

## 5-2 その先の展望

前節で説明したように、融資を受ける際の最初の障壁となる情報の非対称性

は、機関を利用することによって軽減できることが明らかとなった。この機関が果たす役割は、中小企業の信頼性のある情報を収集し、融資を必要としている中小企業と金融機関をつなぐ仲介役を担うことにより、金融取引をスムーズに進ませることである。この状況が発展していくことで、最終的には中小企業と金融機関だけの取引がはじまり、機関は関与しないこととなる。我々は、そこから先の中小企業と金融機関との関係がリレーションシップ・バンキングの関係になることを望む。第4章4-1のリレーションシップ・バンキングのところ、我々はデメリットの観点から情報の非対称性を解消し、融資を得るには適切ではないと述べた。しかし、我々が提唱した機関を設立することにより、

5

10

15

リレーションシップ・バンキングのデメリットであるコストと時間を軽減することができる。これらが軽減できれば、あとは中小企業と金融機関が長期的な金融取引関係を続かせるだけになり、これにより優良な中小企業がより成長していくことができる。我々が提唱した機関は、このリレーションシップ・バンキングに到達するまでの流れをよりスムーズに運ぶために役立つものになり、また、中小企業の成長を手助けできるものになるだろう。

## おわりに

国が政策として、中小企業を保護したにも関わらず、未だに中小企業は大企業に比べ資金調達する際不利な立場であり、財務諸表作成等の資金調達能力の不足により新事業を有効に活用できていないことがあるといわれている。これは、規模の経済により、大企業よりも不利な立場にあることや事業基盤が小さいため経営が不安定であることなどの理由が考えられる。これらの理由から情報の非対称性が大きくなり資金調達が難しくなっている。従来のような資金調達機能の劣っている点は改善しなければならない課題である。我々は、中小企業が資金調達を円滑に行うことができるよう、情報の非対称性に注目した。第5章において、情報の非対称性を軽減し、中小企業が資金調達を円滑に行える環境をつくるため、情報収集機関の新設を提案した。中小企業の取引先である金融機関にとって、情報収集コストを抑えることは大きな課題であったが、信用性の高い企業データが低コストで金融機関や投資家に機関から提供される。つまり情報収集コストを抑えることができる。これが新設機関を利用する最大のメリットである。情報収集のコストを抑えることができ、信頼性の高い情報を得ることで、情報の非対称性は軽減され、中小企業が資金調達を円滑に行うことの環境が生まれる。さらに、第4章1節で述べたリレーションシップ・バンキングの欠点も補うことができ、スムーズにリレーションシップ・バンキングに到達することに役立つだろう。

この提案を駆使し、中小企業が資金調達を円滑に行うことができる環境が整うことを望み、さらに中小企業の発展、延いては、日本経済の発展を願っている。



## 参考文献

- 5 瀧川好夫(2007)「リレーションシップ・バンキングの経済分析」東京税務経  
理  
教会
- 中村中/森田昭男(2004)「中小企業と地域活性化のためのリレーションシップ  
バンキング」東京中央経済社
- 藪下史郎/武士俣友生(2006)「中小企業金融入門(第2版)」東洋経済新報社
- 10
- CRD 運営協議会ホームページ  
<http://www.crd-office.net/CRD/about/>
- 15 経済産業委員会調査室 上原啓一(2009)「中小企業における資金調達の課題」  
[http://www.sangiin.go.jp/japanese/annai/chousa/keizai\\_prism/backnumber/  
h19pdf/20073801.pdf](http://www.sangiin.go.jp/japanese/annai/chousa/keizai_prism/backnumber/h19pdf/20073801.pdf)
- 信用保証協会 <http://www.zensinhoren.or.jp/index.html>
- 中小企業診断士協会ホームページ  
[https://www.j-smeca.jp/contents/002\\_shindanshiseido.html](https://www.j-smeca.jp/contents/002_shindanshiseido.html)
- 20 中小企業庁(2012)「中小企業・小規模事業の数」  
<http://www.meti.go.jp/press/2013/12/20131226006/20131226006.pdf>
- 中小企業庁ホームページ 中小企業白書 2014  
<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/index.html>
- 25 中小企業庁 金融課 (2012)「中小企業の事業再生局面における個人保証を  
めぐる課題」「報告書」  
[http://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/kojinhosho/2013/download/  
0116Haifu-4.pdf](http://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/kojinhosho/2013/download/0116Haifu-4.pdf)
- 30 みずほ総研論集(2007)中堅・中小企業向けトランザクション型貸出の決定要因」  
[http://www.mizuho-ri.co.jp/publication/research/pdf/argument/mron0710-3.  
pdf](http://www.mizuho-ri.co.jp/publication/research/pdf/argument/mron0710-3.pdf)