

平成 26 年度 証券ゼミナール大会
第 3 テーマ A ブロック

中小企業における 資金調達の方策について

埼玉大学 経済学部
田中ゼミナール 平田班

目次

はじめに…P3

第1章 中小企業の概要と現状…P4

5 第1節 中小企業の定義…P4

第2節 中小企業の役割と現状…P5

第2章 中小企業金融の特徴と課題…P7

第1節 中小企業金融について…P7

10 第2節 中小企業金融の現状…P11

第3章 中小企業支援政策について…P12

第1節 公的資金…P13

第2節 信用保証制度…P17

15

第4章 これからの中小企業の資金調達…P20

第1節 間接金融からのアプローチ…P21

第2節 直接金融からのアプローチ…P27

20 第5章 提言の具現化に向けて…P34

第1節 会計参与とは…P34

第2節 会計参与設置によるメリット…P35

第3節 資金調達と会計参与…P37

25 おわりに…P38

参考文献…P39

30

はじめに

5 中小企業は日本において 385 万社（全企業のうち 99.7%）存在しており、日本経済を支える基盤となっている。近年は、増税等の政策により景気が回復傾向を見せる中、中小企業の成長による市場、経済の成長が期待されている。内需拡大のためには、「地域の資金」を「地域に還元」し「地域活性化」を目指すことが必要であり、その役を担うのが地元中小企業である。

10 しかし、企業が発展するためには相応の資金を用意しなくてはならない。その調達元は主に銀行からの融資や、株主からの投資であるが、中小企業は大企業と比較して調達に難がある。中小企業と関わりの深い地域金融機関は、そのような現状を改善しようと様々な施策等を通して改善を行っているが、未だに大きな成果を出せていない。金融機関における不良債権問題も解決したとは言えず、主要金融機関の不良債権比率が 1,5%であるのに対して、地方銀行は 3,9%、第二地方銀行 4,5%であり、その割合は高まるばかりである。そのため
15 一部の地方金融機関で「貸し渋り・貸しはがし」が行われるなど、中小企業が資金調達をしにくい環境が続いてしまっている。その上、中小企業側も銀行から信用されるように行動しなければ借入を行うことは到底叶わない。従来の資金調達方法がうまく機能しなくなりつつある今日、中小企業金融は新たな局面を迎えようとしている。

20

以上のような点を踏まえ、中小企業がいかに資金調達を行えばよいかを考察していきたい。まず第 1 章で中小企業の概要と現状を述べ、第 2 章では中小企業金融の特徴と課題を確認する。第 3 章では公的資金や信用保証制度等の中小企業を支援する政策を考察し、第 4 章では間接金融、直接金融の二つの面から
25 のアプローチで中小企業のよりよい資金調達法を提案したい。そして最後に第 5 章において、前章を具現化させるための今後の中小企業の資金調達のあり方を提言する。

30

第 1 章 中小企業の概要と現状

第 1 節 中小企業の定義

5 (1) 中小企業の定義

日本における中小企業の定義は時代とともに変化してきた。現在は中小企業基本法による定義が一般的に行われている。この論文においても、それに基づいた定義で論を進めていくこととする。昭和 38 年 7 月 20 日に制定された中小企業基本法第二条は以下の通りである。

10

1 資本金の額又は出資の総額が三億円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が三百人以下の会社及び個人であって、製造業、建設業、運輸業その他の業種（次号から第四号までに掲げる業種を除く。）に属する事業を主たる事業として営むもの

15

2 資本金の額又は出資の総額が一億円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が百人以下の会社及び個人であって、卸売業に属する事業を主たる事業として営むもの

20

3 資本金の額又は出資の総額が五千万円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が百人以下の会社及び個人であって、サービス業に属する事業を主たる事業として営むもの

図 1-1

業種	従業員規模	資本金規模
製造業	300 人以下	3 億円以下
卸売業	100 人以下	1 億円以下
小売業	50 人以下	5000 万円以下
サービス業	100 人以下	5000 万円以下

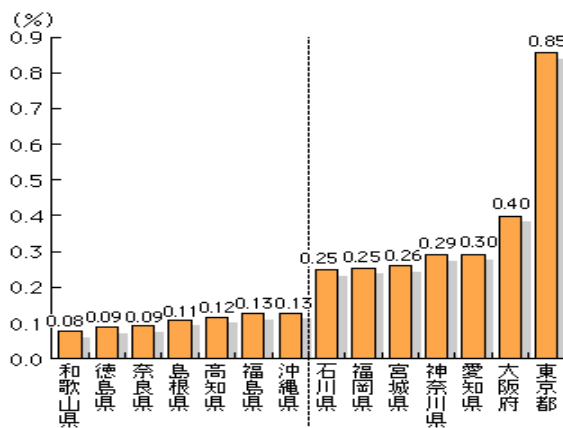
（出典）中小企業庁「中小企業・小規模企業者の定義」より筆者作成

25

第2節 中小企業の役割と現状

5 中小企業は基本理念にあるように、経営の向上を図るための事業活動を行うことを通じて、①新たな産業を創出し、②就業の機会を増大させ、③市場における競争を促進し、④地域における経済の活性化を促進させるという役割を持っている。とりわけ地方においては、そこに生活し、拠点を据えて活動している企業・経営者が、地域経済発展の担い手として活躍することが求められる。特に地元で事業を続けてきた経営者の知恵とノウハウは、地域経済全体を活性化させるためにも有用である場合が多い。

10 図 1-2 大企業の比率



資料：総務省「事業所・企業統計調査」(2001年)再編加工
(注) 中小企業と大企業の区分は、中小企業基本法の定義による。

(出典) 中小企業庁「中小企業白書」(2005) より

15 しかし中小企業数は減少の一途をたどっている。下図のように1981年には、528万社存在していたにも関わらず、現在では約400万社まで落ちこんでいる。特に、製造業では41.3%、小売業では39.3%と、約20年の間に全業種平均を大きく上回るペースで減少した。その要因の一つには、不景気で大企業を含めた全企業の数が減っていることも挙げられるが、やはり時代に応じた資金調達を行えてこなかったことが最大の理由と言えよう。

20 ただし、依然として全企業中、99.7%を中小企業が占めており、市場経済が発達していくためには中小企業の成長が不可欠であることには変わらない。

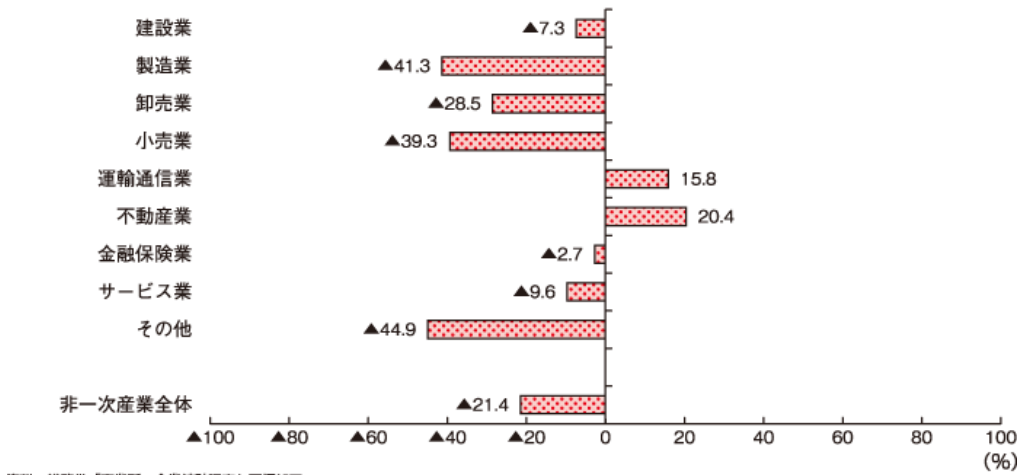
図 1-3



出所：総務省「事業所・企業統計調査」再編加工

(出典) けいえい online より

5 図 1-4 中小企業数の変化 (1986 年を基準とした時の 2006 年の増減割合)



(出典) 中小企業庁「中小企業白書」(2011) より

第2章 中小企業金融の特徴と課題

第1節 中小企業金融について

5

(1) 中小企業金融の特徴

10 一般的に中小企業は大企業に比べて資金調達が難しいと言われている。それは、金融取引では情報が大きな役割を果たし、かつ、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ことから、規模の経済¹が働くためである。このように、規模の経済の働きによって生じる中小企業金融の特徴について述べていく。

(i) 貸し手・借り手における規模の経済

15 金融取引に伴う特徴として、取引費用に関して規模の経済が働くと考えられる。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しあたりコストは低下する。また、融資を受ける企業も、融資金額が大きくなればなるほど、融資を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くなる。

20 貸し手は、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やモニタリング費用などがかかる。それらは融資金額に比例して増えるわけではないので、貸し手は、貸し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とき、大企業への融資を優先する傾向にある。

25 借り手は、金融機関と取引を始めようとする場合、提出する書類の作成や、事業計画や資金使途の説明をしなければならない。貸し手側にできるだけ自分が優良な顧客であるということをアピールするためのシグナリング費用にも、

¹ 審査・モニタリング等の情報生産活動にかかる費用は固定費的な側面が強い
ため、融資金額の小さい中小企業は大企業と比較した際に、コストが割高になっ
てしまう傾向がある。

一般的に規模の経済が働く。企業規模が大きくなればなるほど、資金調達金額も大きくなるので、調達コストは低くなる。融資にかかる必要書類が膨大な場合、それを作成するために求められる機会費用の損失が、事実上、規模の小さな中小企業の利用を妨げていることになる。

5

(ii)規模の経済と情報の非対称性

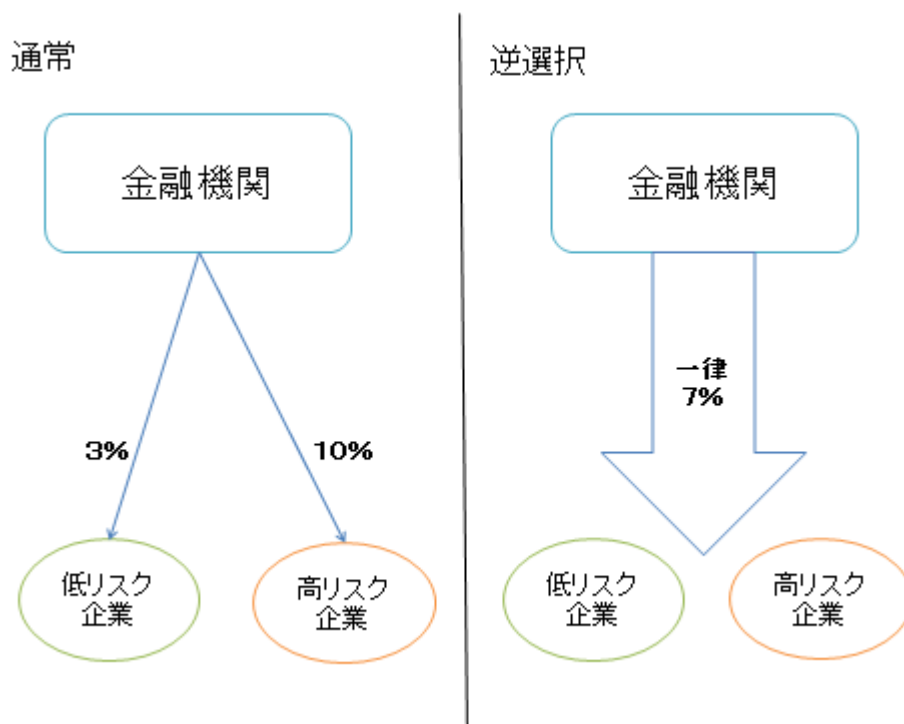
最初に述べたように、金融取引で規模の経済が働く理由は、情報が果たす役割が大きく、かつ、貸し手が借り手の情報や行動を正確に把握するためにはコストがかかるからである。

- 10 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。しかし、貸し手のほうが借り手よりも社会的責任は強く、情報開示が義務づけられている。借り手の情報は貸し手にとって決定的に重要であるにもかかわらず、借り手の情報は必ずしも貸し手にとって利用可能なものではない。このように取引相手の一方が、取引の性格を決定づける重要な情報を十分に所有していないことを「情報の非対称性」
- 15 という。情報の非対称性によって、以下で説明する逆選択の問題とモラルハザードの問題という二つの問題が生じる。

- 借り手と貸し手の間に、情報の非対称性が存在した場合、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非常に少ない相手には年利 3%の
- 20 金利で融資を実行し、一方、リスクの大きい相手には年利 10%要求できる状況であった場合を考える。もし情報の非対称性が存在しなかったら、貸し手は年利 3%の金利と年利 10%の金利を借り手の信用度によって振り分けることができる。しかし、実際は情報の非対称性により区別をつけることが困難である。そのため貸し手は、7%などと一律の年利を課さざるを得なくなる。これにより、本来であれば年利 10%の金利が適用されるべき借り手がより積極的になり、
- 25 もともと年利 3%の金利で借り入れが可能な借り手は、消極的になってしまう。このような状況下では、貸し手は本来融資すべきではない借り手に資金を提供してしまうので、損失を被ることになる。以上のような状況は「逆選択」と呼ばれる。貸し手は、逆選択による損失を防ぐために出来るだけ多くの借り手
- 30 に関する情報を集めなくてはならない。しかし、情報収集にはコストがかかり、

それは取引費用の一部であるため規模の経済が働く。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ってしまう。

5 図 2-1 逆選択のイメージ



(出典) 筆者作成

モラルハザードは、資金を提供した後に発生する問題である。提供の方法が
10 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
合は、借り手が貸し手の望まないような危険度の高い投資行為をすることをい
い、出資の場合では、資金需要者が利益を出して配当を増やしたり、成長して
企業価値を高めることよりも、給与を増やしたり、ぜいたくなオフィスを作っ
たりしてしまうことである。両方ともその行為を防ぐためには監視行為が必要
15 になり、そのための費用であるモニタリング・コストがかかる。モニタリング・
コストも規模の経済が働くため、融資金額などの単位が小さな中小企業は大企
業に比べて割高になってしまう。

(2) 中小企業金融のモデル

銀行が自己資本比率を維持しながら中小企業向け貸出を行うには、借り手の信用リスクをできるだけ正確に把握したり、軽減させたりする工夫が不可欠である。つまり、貸し手と借り手との間に存在する情報の非対称性をいかに緩和するかが、中小企業金融における最大の課題となる。

中小企業向け貸出は、中小企業の定性的な資質や、金融機関と企業との継続的・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・バンキングに分けることができる。

・リレーションシップ・バンキング（以下リレバン）

リレバンとは、銀行が借り手との緊密な関係を長期間維持することで相手の情報を蓄積し、その情報をもとに融資などの金融取引を行うことである。情報の非対称性を緩和するための伝統的なビジネスモデルとして広く認知されている。貸し手は、貸し倒れが生じないようにできるだけ正確な融資判断を行うことになる。

・トランザクション・バンキング

トランザクション・バンキングとは顧客との継続的な取引を前提とせず、単発取引を基本とするビジネスモデルである。クレジット・スコアリング貸出を活用した融資や売掛金を担保にした融資などが中心である。クレジット・スコアリング貸出による融資の特徴は、統計的に算出されるデフォルト確率に基づいて機械的に融資審査を行う点である。リレバンでどんなに綿密な審査をしたとしてもデフォルトをゼロにすることはできないため、一定の貸し倒れが生じるのなら、それを織り込んだうえで効率的な審査処理をしようというのが基本的な考え方である。

図 2-2

	主たる情報 ソース	審査・引受に 当たって重 視する要素	貸出契約の 特徴	モニタリン グ
リレーシ ョン・バ ンキング	ソフト情報	キャッシュ フロー	・異時点の金 利平準化 ・有担保が多 い	融資担当者 によるモニ タリング
トランザク ション・バン キング	ハード情報	クレジッ ト・スコア	・取引時点の 信用リス クに応じ た金利 ・無担保が多 い	・クレジッ ト・スコアの 見直し ・早期警戒シ ステム

(出典) 小野有人「新時代の中小企業金融」(2007)より筆者作成

第 2 節 中小企業金融の現状

5

日本経済は、失われた十年もしくは二十年と称される長期不況を経て、緩やかながらも景気回復傾向²を示しつつある。これにより、中小企業金融においても、銀行貸出の伸びが水面に浮上するなど、明るい兆しが見え始めてきた。

10 しかし、こうした表面上の明るさとは別に、現在、中小企業金融は、二つの意味で岐路に差し掛かっている。

第一に、不良債権問題の経験・反省を踏まえて、伝統的な銀行貸し出しであるリレバンを再構築しようとする動きがある。相対型の銀行貸し出しにおいて、貸し手と借り手との密接な関係が求められるのは地域金融機関に限定されるものではなく、大手金融機関も含めた日本のメインバンク制度は、まさにリレバ

² 経済産業省「通商白書」(2009)によると、我が国は 2002 年 1 月から景気回復過程に入り、回復期間は 2007 年 10 月まで戦後最長の 69 か月に及んだ。2011 年に東日本大震災の影響を大きく受けたものの、アベノミクス等の経済政策により現在は回復傾向にある。

ンの一形態ともいえる。しかし、長期にわたった不良債権問題の存在が、こうした伝統的な銀行貸し出しに何らかの機能不全があったことを示唆していることは事実である。不良債権問題が一巡した現在は、我が国におけるリレバンの特徴や問題点を踏まえて、その再構築に向け冷静に検討する良い機会である。

- 5 第二に、新しい型の登場である。大手金融機関を中心として、クレジット・スコアリング貸出が拡大しつつある。また、これまでの不動産担保に代わって、在庫や売掛債権などの動産を担保とする動産担保貸出³を取り扱う金融機関も増えている。これらの新しい貸出方法は、企業の財務情報や担保価値などの定量化が可能なハード情報に基づいて与信判断されることから、トランザクシ
- 10 ン・バンキングの一つと位置付けられている。また、これらは市場型間接金融との親和性が高いという特徴もある。新たなトランザクション・バンキングの登場により、中小企業の資金調達のを広げるとともに、相対型の銀行貸し出しに偏っていたわが国の企業金融システムが、よりバランスのとれた複線的システムになる。よって、これらの貸出方法が今後定着していくか否かを、各貸
- 15 出方法の特質を正確に理解した上で、その意義と限界を明らかにしていくことが必要不可欠である。

20

第3章 中小企業支援政策について

- 中小企業における民間部門について触れてきたが、本章では、行政や公的機関による中小企業への資金提供について述べていく。事実上、公的金融は中小
- 25 企業金融全体のなかでは、民間部門とは比べものにならないほど小さな割合しか占めていない。それでもわが国は、諸外国と比べて、中小企業に最も多くの公的な資金を供給している国であり、個別の企業のなかには、公的機関に資金

³ 通称 ABL (Asset Based Lending)。地域金融機関の場合、融資の担保の 9 割超は「不動産担保」である。しかし、我が国企業の保有資産における動産と不動産の比率では動産の方が大きいため、動産担保の積極的な活用が望まれている。金融庁「ABL の積極的な活用について」より。

調達を依存している例も少なくない。しかしながら、近年は金融市場の発達や市場経済化、行財政改革といった流れの中で、公的金融について存在の是非やあり方が問われるようになってきている。とりわけ、政府系金融機関をはじめとする政策金融については、見直しを求める声が大きいが、そうした議論には、中小企業の声はほとんど反映されないという現状がある。ここでは中小企業支援政策で主流な、公的資金、信用保証制度について考察していく。

第1節 公的資金

10 (1) 公的資金の特徴

中小企業に提供されている資金のうち、国や地方自治体、また直接あるいは特別に設立した専門の機関を通じて、供給される資金を公的資金と呼ぶ。そのうち中小企業が利用できる公的資金には、①融資(間接金融)、②株式や社債の引き受け(直接金融)、③補助金・助成金の3種類がある。このうち補助金は、種類、流れが多様であり、国や自治体から直接企業に交付されるものもあれば、事業団や財団法人、公社などを通じて交付されるものもある。それらの公的機関が独自に補助金制度を設けている場合もある。そのため、全体像を掴むのは不可能に近い。しかし、補助金・助成金は中小企業にとって金融と並び重要な資金源の一つである。公的資金の中で最も多く利用されているのは、貸付残高の多さからみて、政府系中小企業金融機関の融資であると言われている。その要因としては、まず政府系金融機関の資金は、有利子で全額回収を前提とした融資であるため、他の公的資金よりも供給しやすいことが挙げられる。また、政府系金融機関の融資は他の公的資金と比べて利用しやすいことも要因の一つである。さらに、他の公的資金と比べた場合、申請手続きに時間と手間があまりかからない。これは中小企業にとって非常に魅力的な利点だと言える。

政府系金融機関は、中小企業全体の金融支援をそもそもの目的としており、

多くの企業が利用できる普通貸付は当然の機能でもある。普通貸付は、中小企業で日常的に発生する資金需要に対応できる。これが、公的資金のなかで政府系金融機関が最も利用しやすいとされる理由である。公的資金のなかでは大きな役割を果たしている政府系金融機関であるが、中小企業全体に占める地位は、

5 必ずしも高くない。中小企業向け貸出残高に占める政府系機関による貸出の割合は、2011年度末で9.0%⁴である。1997年以降は増加傾向にあるものの、これは景気の低迷や不良債権問題を背景に民間金融機関の中小企業向け貸出しが大きく減少したためであり、政府系金融機関の貸出残高自体は、94年度末をピークに漸減している。しかし、このウェイトの小ささをもって政府系金融機関

10 の役割も小さいということは、必ずしも正しくない。中小企業といっても、事業規模のばらつきは非常に大きく、資金需要の小さな企業や資金調達の弱い企業にとっては、そうではない企業と比べて、政府系金融機関の必要性は大きい。つまり、政府系金融機関の役割は、企業ごとに異なるのである。貸出残高の合計額に占める割合は、そうした事情を反映しないただの比率にすぎない。多く

15 の中小企業が現に利用しているにもかかわらず、金額ベースでみた中小企業向け貸出しにおける政府系金融機関の地位は、実際以上に小さく表れてしまうのである。

(2) 政府系金融機関の役割

20

政府系金融機関に対する中小企業の評価を見てみると、主に三つの役割が挙げられる。

一つ目は、セーフティネットとしての政府系金融機関の役割である。政府系金融機関による融資は、民間金融機関からの融資に対して、補完金融とも呼ば

⁴ 商工総合研究所「中小企業各政府系金融機関の役割」(2013)より (商工組合中央金庫と日本政策金融公庫の合計)

体としては正しくとも、個々にみていくと誤謬も多い。したがって、これはあまりに傍観者的な、中小企業の事情をまったく考慮していない議論であると言えよう。また、中小企業は借りすぎの状態にあると言われてきたが、それはあくまで中小企業の一側面にすぎない。確かに借入超過の中小企業も一定数存在する。もし、健全な借入れを行っている企業が借入超過の企業の巻き添えとなつて、貸し渋りにあうようなことがあれば、それは改善しなければならない。しかし、当然のことながら全ての企業に当てはまるわけではなく、政府系金融機関はそれを認識する必要がある。

二つ目の政府系金融機関の役割として、ハイリスク企業への資金供給があげられる。金融市場から資金を全く調達することのできないという中小企業は少なくなつたが、担保の不足などから必要な資金を十分に調達することができない企業、つまり、金融機関にとってリスクを十分にカバーできない企業は、依然として一定数存在するということである。さらに、新規開業企業や先例のない新規事業に取り組む企業の場合には、不確実性が高いために、市場から資金を調達すること自体が困難になりやすい。そのため、ハイリスクの企業や、金融機関のリスクを小さくするだけの力のない企業にとっては、政府系金融機関など公的資金の必要性は大きく、これらの企業をサポートする役割が政府系金融機関にあるということである。

三つ目の政府系金融機関の役割として、金利面での補完があげられる。セーフティネット、ハイリスク企業への資金提供と見てきたが、政府系金融機関を利用する最も大きな理由として、「金利が安いから」ということがいえる。しかし、実際に、この金利に対する評価は、地域によって差が見られる。一般に、銀行間の競争の激しい都市部ほど民間金利が低いといえる。民間金利の高い町や村などの店舗の少ない地域の企業に融資する銀行も現れているが、対象は少数の優良企業に限られる。つまり、金利が低いからといって、東北や九州の企業が東京の銀行と自由に取引することはできないのである。このため、全国同

じ金利で貸出しすることのできる政府系金融機関は、地方の企業からの評価は高いのである。しかし、これはかえって地方の民間金融機関に対して民業圧迫という結果を生むことになる。政府系金融機関の存在自体が民間金融機関へのプレッシャーになることもありうる。地方の金融機関にとっては、ビジネスチャンスが少ないだけに、公的機関による低金利融資は、正当な利潤を得る機会を脅かすものとなっている可能性がある。環境対策など、必ずしも企業の利潤には結びつかないが社会的に必要なものを推進する場合などには、市場金利を下回る金利を適用してもよいだろうが、通常の運転資金にまで、そのような金利を適用することがはたしてよいことなのか、中小企業にメリットがあるとはいえ、公的資金のあり方については、検討すべき点が少なくない。

第2節 信用保証制度

(1) 信用保証制度の特徴

15

資金調達支援政策には、行政や公的機関の介入する「信用保証制度」がある。間接金融や直接金融のように、直接資金を提供しているわけではないが、重要な役割を果たしている。基本的に先進国では、中央政府や政府系金融機関による直接融資は活発ではなく、「信用保証」が金融支援の中心的役割を担っており、日本においても同様である。なお現在、日本全国には 51 の信用保証協会がある。

20

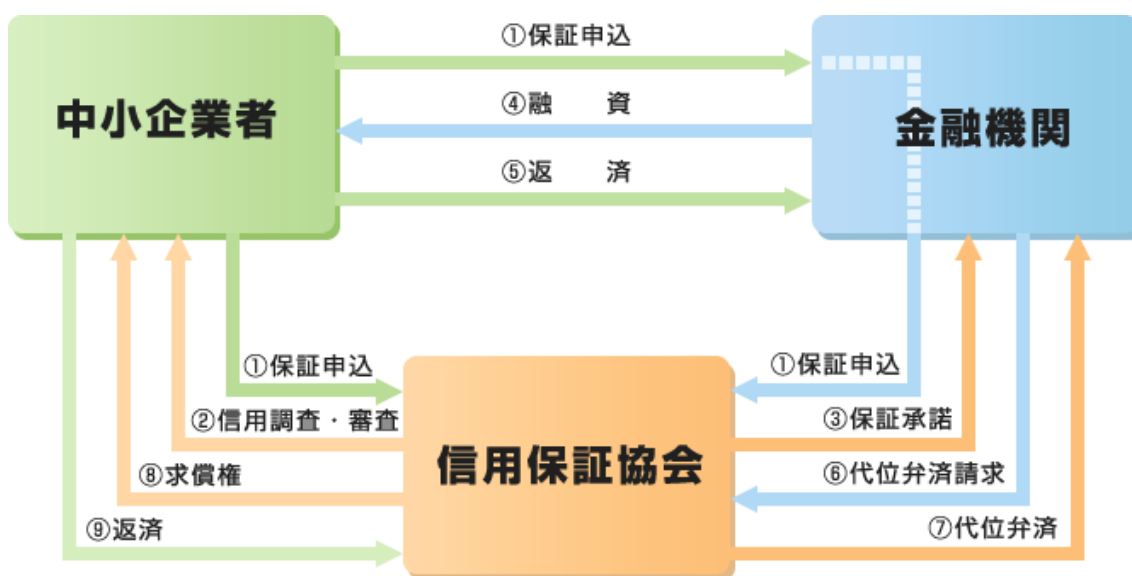
信用保証制度の目的は、中小企業者等に対する金融の円滑化を図ることである。信用保証協会は、中小企業が金融機関から融資を受ける場合などに、その借入債務などを保証することで資金供給を円滑化する役割を担っている。金融機関の視点でみると、大企業と比べた中小企業の一般的な特徴として、①情報の非対称性が大きい、②担保力が弱い、③借入金額が小さいため審査コストが割高になる、といった特徴があげられる。こういった中小企業の弱点を考慮に

25

入れ、中小企業が融資をスムーズに受けられるようにサポートする役割としての信用保証制度なのである。信用保証制度が利用できるのは、「中小企業基本法」で定められた中小企業と事業共同組合である。また、信用保証が可能な限度額は、普通保証で2億円（組合は4億円）、無担保保証で8000万円となっ

5 ているほか、特例保障ではより大きな限度額を取り扱うことができる。

図3-1 信用保証制度のしくみ



(出典) 広島県信用保証協会HPより

10

似た言葉に、信用保険制度と呼ばれるものがある。これは、まず保証協会が保証を承諾した際に、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。そして、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⁵をした場合、代位弁済額の一定割合が、保険料として中小企業金融

15 公庫から保証協会に支払われる。以上のような仕組みを信用保険制度といい、これによって信用保証協会の危険負担が分散されている。

⁵ 信用保証付きの貸付金等が、中小企業の倒産などの事由により金融機関へ返済できなくなった場合に、信用保証協会が金融機関に対して貸付残額を支払うこと。 全国信用保証協会連合会「信用保証協会用語」より。

しかし、信用保証の規模と利用状況について見ていくと、2004年には、過去5年連続で保証承諾額の実績、保証債務残高ともに減少したという事実がある。これらが減少した要因として、1998年に導入された中小企業金融安定化特別保証制度が挙げられる。同制度によって保証要件が大幅に緩和され、その頃、貸5 渋りに苦慮していた中小企業からの申し込みが殺到したのだ。この反動もあって、2001年度の承諾額は大幅に減少した。保証条件の緩い特別保証を利用する企業が多く、保証協会が質の悪い融資の保証を引き受けてしまったために、代位10 弁済が増えたのは事実であろう。しかし、それ以上に景気が長期にわたって停滞し、とくに中小企業の業績が良くなかったことが代位弁済の増加につながったと考えられる。

(2) 信用保証制度の問題点

先ほど述べたように、信用保証制度の収支は、ここ数年大幅な赤字となっている。その要因として、第1に代位弁済が増加したこと、第2に無担保・第三者15 保証人なしでの保証が増えたため、回収率が低下したこと、第3に収支の悪化に対応して保険料を引き上げることができなくなったことがあげられる。これらは、特別保証や、景気の後退といった循環的な要因だけでなく、モラルハザードの問題がある。つまり、信用保証協会の保証があれば、金融機関は貸倒れ20 を考慮する必要がなくなるので、質の悪い融資案件ほど信用保証を利用しようとするようになる。とくに日本のように全額を保証するであればなおさらである。その結果、信用保証協会の損失は拡大することになる。

そこで、モラルハザードを防ぐ手段として、部分保証制度⁶の導入が検討されている。ただし、実現すると中小企業への資金提供は減る可能性がある。しか

⁶ 信用保証協会が貸倒れ額すべてを引き受けるのではなく、金融機関も一部負担するという制度。全国信用保証協会連合会「信用保証制度を支えるしくみ」より。

も、部分保証にしたからといってモラルハザードがなくなるとは限らない。無担保・無保証部分の増加については、信用保証制度がそもそも担保のない企業のために設けられたことを考えれば当然である。政府は、金融機関に担保や保証に依存しない融資を求めていることもあって、今後も無担保保証の増加が期待されているが、収支の改善とどうバランスをとるかについての問題が残る。収支を改善する手段としては、保証料を信用リスクに見合った体系にすることも検討されている。そうすれば、信用保証制度の収支が改善するだけでなく、信用リスクの低い企業の保証料は下がるし、より多くの企業を保証できるようになると期待されている。一見、理に適っているようだが、信用リスクが低いのであれば信用保証の必要はないし、完全にリスク対応型の保証料にするのであれば、公的機関が行う必要はない。保証料の引き上げはやむを得ないだろうが、リスク対応型にすることは適当ではないと思われる。信用保証制度は中小企業金融において不可欠ではあるが、従来そのままでは維持できなくなっている。独自のメリットを生かしつつ、制度を維持、発展できる新たな仕組みづくりが求められている。

20 第4章 これからの中小企業の資金調達

日本の中小企業金融は今まさに転換期を迎えている。バブル崩壊から近年に至るまで、議論の中心は不良債権問題であった。議論においては、企業の主たる資金調達方法である銀行借り入れ（金融仲介機能）が十分に機能していない中で、中小企業の資金調達難をいかに解消するかに重点が置かれてきた。しかし、不良債権発生後の対応以上に重要なのは、そもそも不良債権を発生させないことである。この章では、まず第1節にてそのためのより効率的な資金調達

方法を間接金融の面から考える。そして第 2 節にて直接金融からのアプローチを考察したい。

第 1 節 間接金融からのアプローチ

5

景気は回復傾向にあると言われつつも、企業の間には未だに不景気の波が残っている。その影響を受け、都市と地方の格差が広がるように中小企業と大企業の差はますます開いてきているのが現状だ。そのなかで近年、以前に比べて直接金融の比率が増加してきたことで、間接金融は存在感が薄れたように思われたが、2000 年後半の金融不況により、金融機関がリスクを負担する形で信用する相手に資金を貸し出す形式が多く取られるようになってきた。そのため財産基盤の弱いことが多い（リスクの多い）中小企業は、銀行から借入れを行うことが難しくなっている。いかにして中小企業が地域金融機関から資金を調達するかについて考察する。

15

(1) 情報開示

リレバンのような密着型の金融施策は、地方経済の衰退や、サブプライムローン問題後の内需拡大によって、はっきりと見える形で業績を上げなければならなくなった。しかし中小企業においては、業績を上げるにもそもそも資金繰りが困難で、現状維持すらできない企業が存在する。不況による影響を大きく受ける業種にとっては、業績を上げるのが困難な状態である。

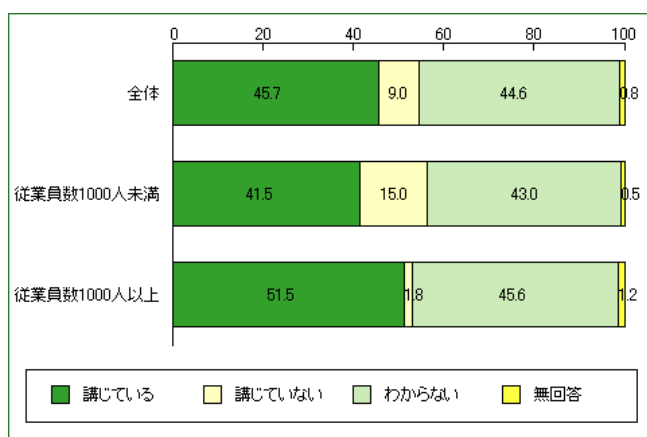
金融庁では「円滑な中小企業・地域金融に向けた対応」という重点施策を掲げており⁷、地域金融機関は新しい地域密着型金融推進計画やそれに伴う貸し出し計画を進めなくてはならなくなった。もしも計画を蔑ろにしていたり、未達な部分を残していたりすると、その金融機関は金融庁から責任を糾弾される。こうした施策によって中小企業が資金調達しやすい環境に確実にシフトしてきている。

しかし、長年培った金融機関との関係性を利用した、他力本願的なリレバン

⁷ 金融庁「金融検査指摘事例集」（2009）より

に従っているのは一つの問題点であり、会計基準を満たさず、基準に沿わない財務報告をしている現状がある。以下にあるグラフは SAFETY JAPAN が調査した中小企業における財務会計について表している。

5 図 4-1 財務諸表の信頼性を確保するための対策を講じているか。(従業員への調査)



(出典)safety japan 連続調査 No.19「企業の財務報告の信頼性」より

- 10 このグラフでは、約半数の従業員が財務諸表の信頼性を確保するための対策を「講じている」としていて、数パーセントが「講じていない」としているが、ほぼ同数が「わからない」としており、従業員という立場的にも断定できるものではないということが読み取れる。つまり、自分の属する部署・部門の売上高や経費などはある程度把握していても、会社全体の財務指標を認識している
- 15 社員は限られていると言える。また、はっきりと分かることは、従業員の少ない中小企業の「講じていない」という比率が、従業員が 1000 人以上の大企業を大幅に上回っていることであり、財務報告が適切に行われているとは言い難い現実が浮き彫りとなっている。
- 20 そこで重要になってくるのが「情報開示の強化」であると考え。情報開示をすることは金融機関への信頼度を高めることにつながり企業評価の素材になる。一方それはメリットでもありリスクであるため情報開示を渋る企業も多い。そこで情報開示をしていくにあたって税理士と会計士との連携を図っていく必

要がある。

税理士と会計士は、地域金融機関が企業に求める情報を認識しており、企業はそういった情報を正確に把握し情報開示しなければならない。また、企業が自己査定をするにあたり、税理士と会計士の意見を聞き、財務諸表内の勘定科目の正確な数値を把握することによって、経営の改善を積極的に図ることができる。客観的かつ専門的に問題点、改善点を指摘されることは、企業の成長を促す起爆剤となり得る。

その上金融機関にとっても、より正確な企業の情報を得られるため、貸し出しの信用リスク低減に役立てることができる。さらに金融機関が抱える取引先中小企業の情報不足から生じるトラブルや相互理解の薄さで生じる貸し渋り、貸しはがしのクレームなどについて、税理士・会計士がその企業の相談相手になり、助言を与えることによって親密なコミュニケーションが図れるため、円滑な資金調達が可能になる。

このように地域金融機関は自己査定に必要な相手企業の情報を得ることができ、さらに「情報の非対称性」を解消することができる。これは地域金融機関としては、リレバンで長期間かけて徐々に情報を集めて、情報の非対称性を埋めることと比べれば、コストや時間の削減になる。今後企業から情報を文書化したかたちで入手できれば金融機関は自己査定業務の合理化、効率化が図れ、その分取引先サービス（企業経営における問題解決のアドバイス、ランクアップ手法）を提供できる余裕が生まれる。

(2) 正確な事業計画書の制作

新規事業を立ち上げる際、もしくは事業を立ち上げて間もない場合、地域金融機関から融資を受けることは特に難しい。金融機関も前述のように中小企業の情報を仕入れ、査定を行うことで改善を図ってはいる。しかし、長く続いている企業には過去のデータや財務報告の蓄積があることに対して、新規の企業にはそういったデータがない。このような状況の中で資金調達を求める際は、正確な事業計画書を提示することが重要となる。また新規事業を立ち上げた企

業だけではなく、より確実に現実的な収益見込みを示すという意味で、事業を継続して行っている企業にとっても大事なものである。そういった事業計画書を作成するに当たり留意すべきポイントが三つある。

一つ目は、借入金の返済可能性を示すことである。事業計画書を作成する際、
5 多くの企業はベストプランを書いて収益性を誇張してしまう傾向にあるが、新規事業ともなるとリスクが必ず伴う。そういったリスクを踏まえて、まず、現実的にどの程度実現できるかを正確に記し、その事業計画が達成可能なのかを
10 あらわす資金計画や具体数値計画、具体的行動計画といった資金繰り表を作成しなければならない。そして、それをもとに債務の返済を確実に履行すること
のできることを示した計画書を作成する必要がある。

二つ目は、リスクの回避方法を示すことである。予めリスクを想定し、不測の事態にも対応が可能であることを事前に示しておくことによって、金融機関の評価を向上させる目的がある。

最後に、倒産のリスクがないことを示す必要がある。これは二つ目のポイントに付随することになるが、金融機関の恐れる最大のリスクは倒産である。余裕を持った計画を作り、一つの事業が失敗してもほかの事業や会社の業績に影響が出ないようにしないと信用を得ることはかなわない。一つ一つの事業が企業の命運を左右する中小企業においては、前述の通り、より緻密な事業プランを練ることで倒産リスクを低くする必要がある。

20

(3) シンジゲートローンの推進

近年、中小企業においても、直接金融と間接金融の間に位置する新たな金融手法である「市場型間接金融」による資金調達が増えている。そのなかに属する
25 シンジゲートローンの推進を提唱したい。

シンジゲートローンとは、複数の金融機関がシンジゲート（協定、連携）団を組成して、同一の契約に基づいて、同一の約束、条件で行う信用取引である。シンジゲート団のなかには取りまとめを行うお世話役「アレンジャー（金融機関から選出）」が存在する。アレンジャーは、参加金融機関と参入企業双方の
30 ーズを見極めて約定条件の設定等、事務取りまとめを行うリーダーである。そ

の後契約が決まれば、そのあとの調印を「エージェント」と呼ばれる金融機関が、参加金融機関の代理人として手続きを代行する。借入企業は業務の対価としてアレンジャー、エージェントに手数料を支払う。リレバンと異なり、融資を行う際にはほかの金融機関を誘ったり、貸出債権を第三者に転換して流動化したりしてリスク分散を図っている点で優れている。利点、特徴について詳しく述べると以下の3点が挙げられる。

5

1：シンジケートローンではすべての債権者が、共通の尺度に基づいて与信審査・管理を行うため、リレバンで重視されるソフト情報(不透明なもの)の役割は限定的なものにならざるを得ない。重視されるのは財務諸表や格付けなどのハード情報（透明な尺度）である。

10

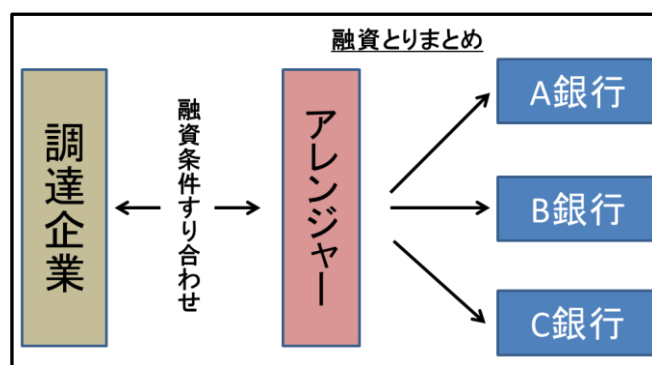
2：コベナント⁸が設けられているため債権者間で不平等が生じない。

3：多数の一般投資家を債権者とする社債と比較すると、シンジケートローンは銀行貸し出しに近いと、柔軟に金利や期間、返済方法、担保等の貸し出し条件を設定できる。

15

図 4-2 シンジケートローンの仕組み

契約時

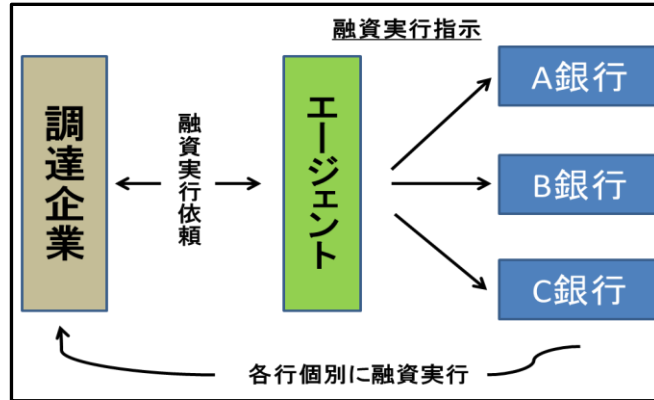


20

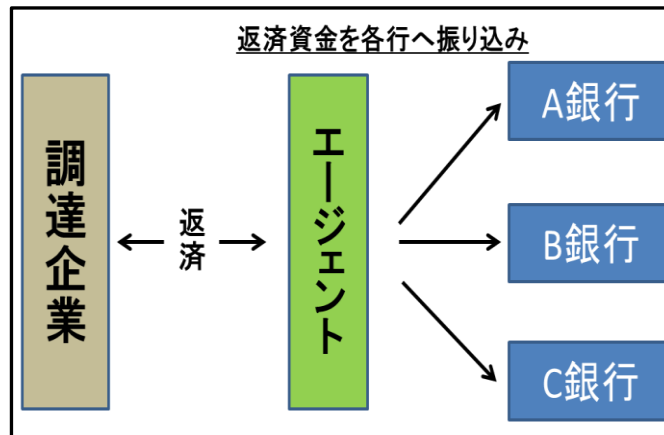
25

⁸ 金融機関が融資の際に、契約内容に記載する一定の特約条項（義務、制限等）のこと。金融機関に不利益が生じた場合に、契約解除（融資回収）や条件変更ができるように契約条項中に盛り込まれる。 iFinance 「金融業務用語集」より

借入時



契約後



5

(出典) 政策金融研究会「中小企業調達マニュアル」(2009)より筆者作成

海外との比較で見ると、基本的に財務諸表の透明性・信用性が高い大企業を
対象にした手法であるが、前項で述べたような財務諸表の信頼性を高めること
10 によって中小企業にも適用できるものになると考える。

シンジケートローンのメリットを最大限に生かすためには、アレンジャーの
力量がいかに大きいかにかかっている。そのためアレンジャーにはメガバンク
のような力のある金融機関に任せた方がよい。ただしそのためには、アレンジ
ャーが有能であるゆえに、コベナンツ等果たすべき義務をきちんとこなし、信
15 用を得る必要がある。

またシンジケートローンでは借り手の企業にとっての保険ともいえるべきコミ

ットメントライン⁹が結ばれるケースが多く、緊急に資金が必要となっても慌てる必要がない。コミットメントラインさえ結べば銀行は融資の実行を断ることができないため、企業は多く借りすぎることもなくなり、大きな投資をすることができる。

5

今後の課題としては二点挙げられる。

一点目は、法制上の問題である。シンジケートローンはいくまで信用枠の設定であり、実際に企業があまり多くの金額を取引しなかった場合でも手数料率は信用枠に対して設定されるため、むしろ損害を出してしまう可能性がある。

10 そういった問題を解決するため、1999年に成立した「特定融資枠契約法」により大企業を対象に問題が緩和されたが、依然として資本金三億円以下の中小企業については対象外とされている。資金調達にあたってより円滑に、機動性を重視する中小企業にとっては少し使い勝手が悪いという現状であるため、さらなる法整備が望まれる。

15 二点目は、我が国では未発達なローン債権市場の整備と借り手の債権譲渡に対する抵抗感をいかに軽減するかという問題である。

日本ローン債権市場協会（JSLA）が行なったアンケート調査では、債権譲渡について中立的ないし好意的な企業が8割程度にのぼっており、近年においては企業側の意識にも変化が生じ始めている。こうした企業の意識変化を後押し

20 するために、金融機関は譲渡可能な債権とそうでない債権のそれぞれに、借入条件の差をつけるといったインセンティブを付ける等の施策をとる必要がある。それは結果として、ローン債権市場を活性化することにつながると考えられる。

第2節 直接金融からのアプローチ：少人数私募債

25

直接金融からのアプローチとして、私たちは少人数私募債の積極活用を提案する。多くの中小企業にとって、株式や社債を発行することは抵抗があるだろ

⁹ 銀行と顧客（企業等）が予め設定した期間・融資枠の範囲内で、顧客の請求に基づき、銀行が融資を約束（コミット）する契約。iFinance「金融業務用語集」より

う。しかし、私募債、とりわけ少人数私募債については、発行条件がかなり緩和されており、社債だからと言って敬遠するべきものではなくなっている。

(1) 少人数私募債とは

5

少人数私募債は社債の一種である。一般的に社債と言うと大企業のイメージがあり、中小企業にはあまり馴染みがないように感じられるが、中小企業でも扱いやすい社債がこの少人数私募債に当たる。ここで社債の定義を以下に示す。

『株式会社などが、債権を発行して資本市場にいる多数の人々から、比較的長期にわたって多額の資金を調達するために行うファイナンス戦略の一手法』
10 (塩見哲「小さな会社の資金調達の方法」より引用)

少人数私募債は社債の中でも比較的発行が容易であり、①募集対象が縁故者であること、②社債購入者が50人未満であること、③募集総額が1億円未満
15 であること、④発行総数が50口未満であること、⑤1口の最低発行価格が、発行総額を50で割った額を上回ること

を満たせば発行が可能となる。これに対して、不特定多数の一般投資家を対象とした社債は公募債と言われる。また、私募債の中でも社債権者に適格機関投資家（プロの投資家）がいた場合、それはプロ私募債に分類される。¹⁰

20 発行が容易であること以外にも、少人数私募債には多くのメリットが存在する。

25

¹⁰ 一般的に、公募債と私募債の違いは、金融商品取引法上で、発行する社債の引受人数によって定められている。 塩見哲（2009）「小さな会社の資金調達の方法」より。

図 4-3

少人数私募債のメリット	
◎簡単な発行方法	
・取締役の普通決議のみ	・私募債管理会社は必要なし
・監督官庁への届け出義務なし	・社債券の発行は必要ない
◎コスト負担の削減	
・返済は償還日までなし	・社債利息は後払い
・担保や保証人が不要	・保証会社がいない
◎経営の向上	
・企業信用度の向上	・経営意識の改革
◎安定した中長期資金の確保が可能	
・償還期限に余裕がある（3～5年が一般的）	
・元本は一括返済	

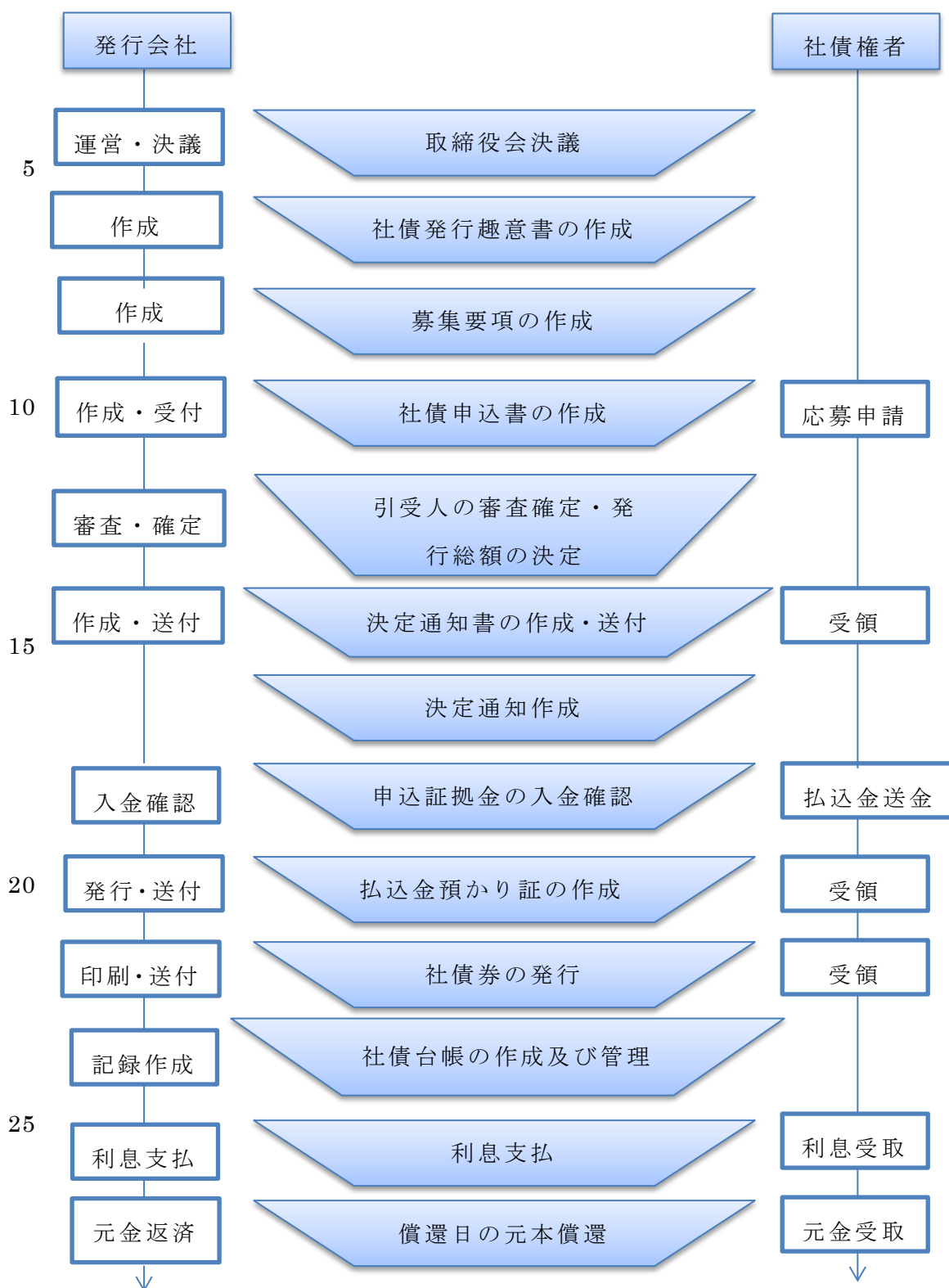
15

（出典）塩見哲「小さな会社の資金調達の方法」（2009）、八木宏之「財務のプロも納得！中小企業の資金調達」（2008）より筆者作成

特筆すべきポイントは、簡易手続きによるコスト負担の削減である。少人数
 20 私募債は取締役会における普通決議だけで発行が完了し、監督官庁への届け出
 義務がない。また、金融機関からの借り入れの場合、当日もしくは翌月から元
 本および金利の返済が始まるが、少人数私募債の場合は償還日まで返済がない
 ため、償還期間まで調達した資金を全額活用することが可能となる。これによ
 り中小企業は、資金繰りの見通しが立てやすくなるのである。さらに、担保・
 25 保証人も不要であるため、その設定にかかる費用を気にする必要もない。

これまでの資金調達の3～4割を占める銀行借り入れにおいて、ネックとな
 る点の一つはコストであった。審査や手続き、担保設定にかかる費用、そして
 毎月の金利の支払いなど、資金調達をするために資金が必要となる構造が出来
 上がってしまっていた。もちろんリレバンの強化により費用を抑えたり、担保・
 30 保証を無くしたりすることも可能である。しかし、それは長期的な視点で考え

図 4-5 少人数私募債の発行手続き



(出典) 八木宏之「財務のプロも納得！中小企業の資金調達」(2008)より筆

30 者作成

(2) 少数私募債の課題

多くのメリットを有する反面、当然乗り越えるべき障壁も存在する。例えば、社債の募集を縁故者に限定するという性質上、必要な資金が調達できないというケースである。ここで言う縁故者とは一般的に、社長を含む従業員、その親族や知人、取引先（会社や顧客）を指している。社債を発行する以上、投資家がいなければスタートラインにすら立つことができないのだが、これだけ限られた範囲の募集対象から必要資金を確実に集めることは容易ではない。ではこの点をどう乗り越えるべきか。

- 5
- 10 必要となるのは、償還（返金）が可能であることの信頼性を、確かな根拠（事業計画）のもと説明することである。極端な話をすれば、100%償還可能である場合、多く人は銀行預金より高金利の社債を購入するであろう。当然 100%ということはありませんが、明確な根拠と企業の魅力を、経営者が情熱をもって債権者に訴えることができれば前述の課題はクリアできると考える。銀行借り入れとは違った方向の労力が必要となるが、企業の良い点、悪い点を自ら見直すことができ、新しくより現実的なビジネスプランを構築するきっかけとなるに違いない。

- 20 また、メリットの裏返しにもなるが、一括返済のため償還日の金額が大きいので、正確な資金管理が求められるという問題もある。例えば 5000 万円の資金を調達した場合、当然ではあるが償還日に 5000 万円を用意しなくてはならない。この課題をクリアするためには、日頃から償還日を見越した資金管理をすることで、償還資金をプールしていく必要がある。一年や半年といった長いスパンではなく、一ヶ月や二ヶ月程度の短いスパンで資金の流れを整理するようにし、常に軌道修正を行えるようにするのである。このような体制を整えられれば、企業内から見た資金管理能力が向上するだけでなく、外部、つまり債権者たちからの信用もより強固なものとなるであろう。金融機関からの評価も高まり、結果として銀行借り入れも利用しやすくなるのである。
- 25

(3) 少数私募債の普及に向けて

5 これまで挙げてきた様々なメリットを持ちつつも、少数私募債はまだあまり認知されていない。それは多くの中小企業が未だに間接金融頼みの資金調達から抜け出せずにいるためである。企業側からすれば未知の資金調達方法に手を出すよりも、現状を維持した方が低リスクだと考えているだろう。この現状を打開するためには、認知と魅力を高める施策をとらなければならない。

10 具体的には、積極的なセミナーや個別指導の開催が必要だと考える。セミナー等の開催は、企業側・投資側の両方に対して理解の場を設けられ、単純に他社との交流を深めることができる。またこのセミナー等を地方が主体的に開催すれば、少数私募債がうまく機能した場合、地域の活性化にもつながることになる。まずは多くの人に仕組みを知ってもらい、第一人者を皆でサポートしつつ成功例を生み出していくことで、経験不足という不安要素を取り除くことができるのだ。

15 サポートという面に関しては、例えば、少数私募債を発行した際に行政が社債金利の一部を負担するといった制度の創設が必要となるだろう。先ほども述べたように、中小企業の成長は地域の活性化に直結するため、決して無駄な費用とはならない。むしろ、行政が加担することで企業の信用力は大きく向上するため、さらなる成長を期待できるのである。

20

間接金融から直接金融への転換期を迎えつつある今日、少数私募債を採用することは中小企業が自立していけるかどうかの試金石となるだろう。中小企業はこれまで多くのことを金融機関に頼ってきたが、これからは「自社」で生き抜くための資金調達術を身につけていかななくてはならない。まずは縁故者の協力を得ることで、責任感と確かなビジネスプランを認識し、21世紀型企业¹¹の実現に向けた経営を行っていくべきである。

25

¹¹ 企業意志を明確にした社会性を重視して Win-Win の関係性を徹底していく「強くて」「良い」会社のこと。塩見哲（2009）「小さな会社の資金調達の方法」より。

第5章 提言の具現化に向けて

第4章において間接金融と直接金融の両面から資金調達方法を考察してきた。しかし、これだけではまだ理想論に過ぎず、中小企業が前述の方法を積極的に活用することになるとは考えにくい。そこで我々は、ここまで挙げてきた案を具現化させるため、「会計参与」設置のさらなる推進を提言したい

第1節 会計参与とは

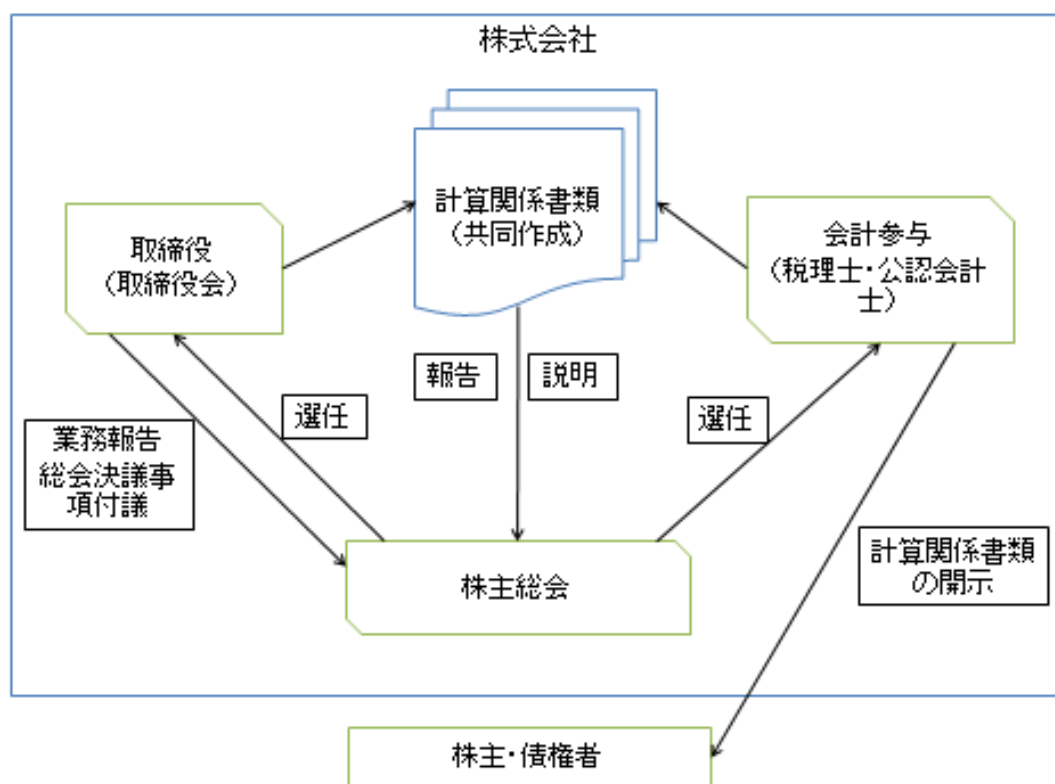
会計参与は、2006年5月の会社法施行より規定されている会社の機関である。会計に関する専門家（税理士・公認会計士）が、取締役と共同して計算関係書類を作成し、それらを保管することや情報開示の要請に応えることなどを主な職務としている。株式会社であれば、すべての企業において設置が可能となっている。株式会社の内部機関ではあるものの、他の機関からの独立性を有していることが特徴である。基本的に中小企業には顧問税理士との付き合いが存在するが、顧問税理士は「税務上」の所得の適正性を重視するのに対して、会計参与は「計算関係書類」の適正性を重視するという立場の違いがある。そのため、ただ単に会計士を社内に迎え入れるわけではないということを理解しなければならない。なお、会計参与には強固な信頼関係が必要となるので、付き合いの長い顧問税理士に対して就任依頼をすることが最も多いケースである。

この制度は、中小企業の計算関係書類の正確さに対する信頼を高めるために創設されており、中小企業にとって決して敷居の高いものではない。

25

30

図 5-1 株式会社における会計参与の役割



(出典) 日本税理士連合会 会計参与制度より筆者作成

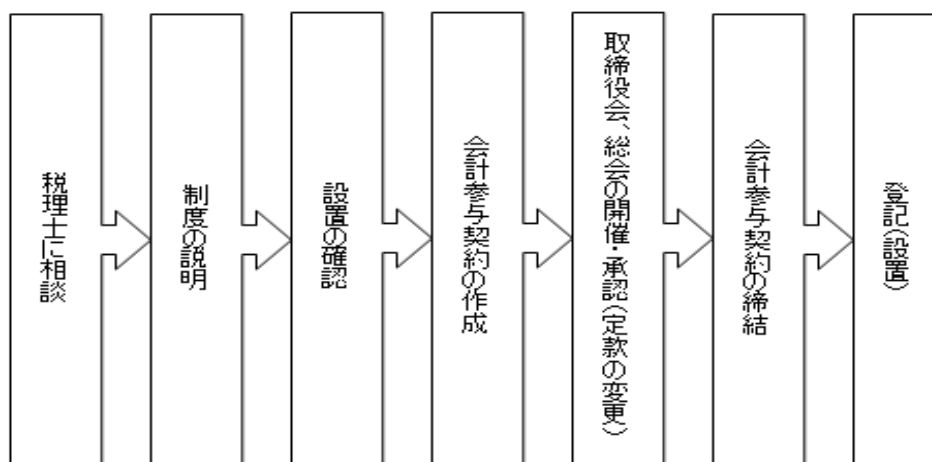
5 第2節 会計参与設置によるメリット

会計参与を設置することにより得られる最大のメリットは、やはり対外的な信用力が向上することである。中小企業に対する金融機関の信用力が、大企業と比較した際に低くなっていることはこれまで述べてきた通りである。しかし、
 10 会計参与によって一定の会計ルールに基づいた計算関係書類が作成されることは信頼性の向上につながり、信用の低さを改善することが可能となる。さらに、融資の迅速な審査や金利を低くするなど会計参与設置企業を優遇する金融機関も全国に存在し、未設置企業よりも多くの恩恵を受けることができる。

また、信用力が向上するのは金融機関だけではなく、取引先企業も当てはまる。
 15 会計参与を設置している企業は経営意識が高いと評価されるため、取引の継続や新規取引の開拓に役立つであろう。

- 信用力向上以外の利点としては、経営の透明化により経営力が向上することが挙げられる。自社の財務状況を適宜正確に把握することで、現実的かつ効率的な経営を行うことが可能なる。また、専門的な知識に基づいたアドバイスを
 5 得られ、それを経営に役立てることもできる。これまでのように外部機関として税理士や公認会計士を頼るのではなく、自社の役員として財務関係の職務をこなしてもらうことで、より強固な協調体制を構築することにつながるのである。会計参与設置までの手続きは決して複雑なものではないので、企業の力を向上させるためにも多くの企業において活用されるべき経営戦略ツールだと考える。

図 5-2 設置までの手続き



- 10 (出典) 日本税理士連合会「経営にちからを【会計参与の活用】」(2012)より筆者作成

- 新たな機関の設置は、中小企業にとってコストの発生・増加だと捉えられかねないが、会計参与の業務を既存の税理士・会計士による業務の延長線と考え
 15 れば、従来の顧問料の枠を大きく超える心配もない。会計参与の報酬は、株主総会で決められるため、上限・下限がない。したがって、初めは従来の顧問料に則り、企業への貢献度とともに次第に上げていくシステムが理想的となるであろう。会計参与には取締役と同等の責任や取締役会における説明義務があるため、それらのリスクに見合わない報酬の場合は業務を引き受けない人も存在
 20 する。そのため、税理士・会計士に会計参与の業務を引き受けてもらうことが

最初の大きな関門となる。しかし、その点さえクリアしてしまえば前述の多くのメリットを得られるため、会計参与を設置しようとする企業はまず、税理士・会計士への歩み寄りが必要となるのである。

5

第3節 資金調達と会計参与

前節では、会計参与設置による信用力と経営力向上について述べてきた。本節では第4章との関連性について述べていく。

10 まず4章1節の考察についてである。4章1節では、間接金融からの手法を検討し、情報開示の強化、正確な事業計画書の作成、シンジケートローンの推進を提案した。やはりこれまでの中小企業のあり方を考えると、情報開示や事業計画書作成能力にも限界があるように思える。しかし会計参与を設置すれば、会計のプロを企業内に有することになるので、様々な計算書類の作成からその開示までの精度・質を格段に上げることができると考える。また、シンジケートローン推進策においても、信用向上による金利低下だけではなく、企業内から
15 アドバイスを得ることで馴染みのない手法への抵抗感を軽減することも可能となるだろう。会計参与は現在の中小企業の主たる資金調達方法である間接金融を、より高レベルなものへと転換させるに違いない。

20 第2節では、直接金融からのアプローチとして、少人数私募債の積極活用を提案した。私募債の発行が他の社債と比べて容易であることは前章にて述べた通りであるが、まだまだ普及していない手法であるため、中小企業にとってはリスクの高い資金調達術に見えてしまうのが現状である。だがこの場合においても会計参与は有効に機能することとなる。まず、未知・未経験であるが故のリスクについては、会計参与の専門知識でカバーすることができる。そして私
25 募債の課題の一つである、購入者を一定数集めることの困難さも信用力の向上で解決できると考える。これからの資金調達に必要不可欠な直接金融との関わりにおいて、まず導入として会計参与を設置することが企業の生命力を強くすることにつながるのではないだろうか。

30

おわりに

「中小企業における資金調達の方策について」のテーマのもと、私たちは中小企業の現状、資金調達方法の課題、そして現状を打開するための手法について本稿にて考察をしてきた。そこで見えてきたものは、旧体制、つまり他力本願的要素の強い間接金融に依存してきた中小企業金融である。もちろん間接金融はこれまで重要な役割を果たしてきており、これからも必要不可欠な存在であることには違いない。しかし、時が流れる中でいつまでも同じシステムではうまく機能するはずもなく、少しずつでも変革を生み出さなくてはならない。

5

10

その変革を生み出すためにも、今変化が求められているのは中小企業自身なのである。

私たちは、情報開示の強化や事業計画書の精度向上による信用力確保、シンジケートローンや少人数私募債といった新手法の導入を、会計参与の設置により現実的に取り組むことができると考え、それこそが中小企業の生み出す変革

15

につながるの思いから提言を行った。間接金融との関わりを見直し、直接金融も積極的かつ主体的に活用するといった、自らの力で生き抜く姿勢を貫くことができる企業が今後成長・発展していけるだろう。中小企業がその過程へと進むための第一段階が、会計参与の設置であると私たちは考えており、これが本稿の最たる主張である。

20

25

30

○参考文献

書籍

- ・藪下史郎（2006）「中小企業金融入門」東洋経済新報社
- ・小野有人（2007）「新時代の中小企業金融」東洋経済新報社
- 5 ・政策金融研究会（2009）「プロが教える中小企業資金調達マニュアル」ゴマブックス株式会社
- ・忽那憲治（2010）「中小企業が再生できる8つのノウハウ」朝日新聞出版
- ・塩見哲（2001）「銀行に頼らない資金調達」かんき出版
- ・清水、中村、久保田、新井（2009）「こう変わる！中小企業の資金調達」ダイヤモンド社
- 10 ヤモンド社
- ・八木宏之（2008）「財務のプロも納得！中小企業の資金調達」中央経済社
- ・塩見哲（2009）「小さな会社の資金調達の方法」中経出版
- ・中村中（2010）「中小企業金融円滑化法対応 新資金調達術」TKC 出版

- 15 インターネット
- ・中小企業庁 2014年11月1日閲覧
<http://www.chusho.meti.go.jp/>
- ・経済産業省「通商白書」（2009） 2014年11月1日閲覧
http://www.meti.go.jp/report/tsuhaku2009/downloadfiles/2009_00gaiyo.pdf
- 20 ・けいえい online「企業数の推移」 2014年11月1日閲覧
http://keiei-online.jp/column/kyushukeizai/post_127.html
- ・広島県信用保証協会「信用保証制度のしくみ」 2014年11月1日閲覧
<http://www.hiroshima-shinpo.or.jp/guide/index.html>
- ・safety japan 連続調査 No.19「企業の財務報告の信頼性」 2014年11月1日閲覧
- 25 日閲覧
<http://www.nikkeibp.co.jp/sj/2/special/86/index3.html>
- ・日本税理士連合会 会計参与制度 2014年11月1日閲覧
<http://www.nichizeiren.or.jp/taxaccount/accounts.html>

30

・全国商工会連合会

「中小企業の直接金融による資金調達事例集（第2版）」 2014年11月1日
閲覧

http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/shokibo/download/machi03_zirei.pdf#search='%E5%B0%91%E4%BA%BA%E6%95%B0%E7%A7%81%E5%8B%9F%E5%82%B5+%E4%BA%8B%E4%BE%8B'

5

「まちの起業家等資金調達マッチングモデル事業報告書」 2014年11月1日
閲覧

http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/shokibo/2006/download/060725machi_17fyhoukoku.pdf

10

・金融庁 2014年11月1日閲覧

<http://www.fsa.go.jp/>

・商工総合研究所「中小企業各政府系金融機関の役割」（2013） 2014年11月1日閲覧

<http://www.shokosoken.or.jp/chousa/youshi/25nen/25-7.pdf#search='%E5%95%86%E5%B7%A5%E7%B7%8F%E5%90%88%E7%A0%94%E7%A9%B6%E6%89%80%E3%80%8C%E4%B8%AD%E5%B0%8F%E4%BC%81%E6%A5%AD%E5%90%84%E6%94%BF%E5%BA%9C%E7%B3%BB%E9%87%91%E8%9E%8D%E6%A9%9F%E9%96%A2%E3%81%AE%E5%BD%B9%E5%89%B2%E3%80%8D%EF%BC%882013%EF%BC%89'>

20

・全国信用保証協会連合会 2014年11月1日閲覧

<http://www.zenshinoren.or.jp/index.html>

・iFinance 「金融業務用語集」 2014年11月1日閲覧

<http://www.ifinance.ne.jp/glossary/finance/>

25