

中小企業金融の現状と課題

千葉商科大学 名誉教授

齊藤 壽彦

はじめに

経済のグローバル化や人口の減少等、我が国における経済・社会構造の変化に伴い、中小企業の事業環境は大きく変化している。『中小企業白書』2016年版(以下『中小企業白書』と略述)に述べられているように、中小企業数は長期にわたり減少傾向にある。中小企業の景況感をみると、リーマン・ショック後に大きく落ち込んだが、その後持ち直しの動きを見せた。中小企業の経常利益はおおむね増加傾向にある。だが経常利益の増加は原油・原材料費等の低下によるところが大きく、売上げの増加を伴っていない。そのため、設備投資額はリーマン・ショック前の水準に達していない。生産年齢人口の減少を背景とした人手不足、設備の老朽化、経済のグローバル化や基本的な賃金水準の低迷の下での内需の減退、新興国経済の減速という問題に中小企業は直面している。中小企業の資金調達環境は、近年改善されてきているが、大企業や中堅企業と比較すると、それは厳しい状況にある。

金融を取り巻く環境も近年大きく変化している。国内の人口は減少が続いており、今後は少子高齢化が一段と進む見通しである。将来的には国内の生産人口減少に伴い、預金、貸出ともに縮小することが予想されている。また、東京や大阪など大都市圏への企業・人口の集中が一段と進む中、地方では、金融機関同士の過当競争により、資金利ざやの低下が続いている。製造業を中心とした企

業の海外進出は、国内の資金需要の低迷に拍車をかけている。銀行の収益は、従来は国内貸出が中心であったが、近年ではメガバンクは収益の3割近くを国際業務から稼ぎ出している(リッキービジネスソリューション株式会社編[2015] 10ページ)。預貸金利ざやが低下する一方で、預貸率が横ばい・低下する中で、金融機関は収益を確保することが厳しい状況にある。東京商工リサーチの調査によれば、銀行114行の「2016年3月期決算 総資金利ざや」の中央値は0.17%ときわめて低く、12行は逆ざやとなっていた(「総資金利ざや」とは、貸出や有価証券で稼ぐ資金運用利回りから資金調達コストを差し引いた数値である)。地域銀行の顧客向けサービス業務(貸出・手数料ビジネス)の利益率は、2015年3月期において4割の地域銀行がマイナスであったが、2025年3月期では6割を超える地域銀行がマイナスになると予想されている(金融庁[2016c] 22ページ)。こうした中で、中小企業向け融資を担当している金融機関はビジネスモデルの再構築を求められている。

今後の中小企業の存続・発展と中小企業向け金融を担当する金融機関の存続・発展のために、中小企業と金融機関の取引構造の改革が大きな課題となっている。中小企業と金融機関を取り巻く環境の変化のもとで、中小企業を金融機関が支援し、それによって金融機関が収益を得るようにするためには、金融機関はどのようなことを行っていけばよいのであろうか。

この問題を考える前提条件として、本評論では、まず、みずほ総合研究所の調査や『中小企業白書』などに依拠しながら、中小企業金融の現状を事業性評価融資に注目しつつ概観しておきたい。次いで、銀行の固有業務が預金・貸出・決済業務であるけれども、資金需要が低迷している状況の下、金融機関が中小企業経営支援に乗り出さざるを得なくなっている現状について述べてみたい。そのうえで、現在当面している中小企業金融の課題を明らかにしたい。

1. 中小企業金融の現状

(1) 中小企業の資金調達先

中小企業の資金調達先を見てみよう。証券市場から資金を直接調達することが困難な中小企業にとっては、内部留保等の内部資本への依存度が高い企業を別として、金融機関からの借入の必要性が高い(『中小企業白書』309ページ)。

金融機関の中小企業向け貸出の総残高は、2015年9月に254.9兆円となっている。その91.4%は都市銀行、地方銀行・第2地方銀行という国内銀行や信用金庫・信用組合などの民間銀行によるものである(みずほ総合研究所[2016a] 71ページ)。地域金融機関は地域企業のライフステージに応じた融資を行っている(齊藤壽彦[2016] 40-41ページ)。

バブル崩壊以降から2005年にかけて、中小企業・大企業共に貸出金は大きく減少した。その後、大企業はおおむね拡大傾向にあるが、中小企業向け貸出は横ばいとなっている。高収益企業の一部は無借金企業となっていく一方で、低収益企業、企業規模が小さな企業などは資金繰りに窮している企業が少なくない(『中小企業白書』272、305ページ。みずほ総合研究所[2016a] 125ページ)。

(2) 中小企業の資金調達の仕方

中小企業の資金調達の仕方について立ち入って考察してみよう。みずほ総合研究所の「中小企業の資金調達に関する調査」(2015年12月)というアンケート調査によれば、「現在、借入を受けている」方法と

しては、「代表者等の保証による借入」、「信用保証協会の保証付借入」、「不動産を担保とする借入」という、担保・保証付きの借入の比率が高くなっている(みずほ総合研究所[2016a] 80ページ)。

売掛債権・動産・知的財産を担保とする借入を受けている企業の比率は低い(みずほ総合研究所[2016a] 80ページ。上原啓一[2012] 28-35ページ。経済産業省知的財産政策室[2007] 43-44ページ)。

中小企業に融資する際に担保・保証以外に考慮している項目と、中小企業が金融機関から受ける際に担保・保証以外に考慮してほしい項目としては、中小企業、金融機関ともに「財務内容」、「事業の安定性・成長性」の項目が上位を占めている。次いで、中小企業では「返済実績・取引振り」、「営業力、既存顧客との関係」が、金融機関では「代表者の経営能力や人間性」、「会社や経営者の資産余力」のウエイトが高い(『中小企業白書』322ページ)。

今後の融資手法については、企業では事業性評価に基づく融資への期待度が高い。金融機関においては、60.5%の金融機関が事業性を評価した担保・保証に拠らない貸出に取り組んでいる。金融機関における中小企業に対する事業性評価の取組は、金融機関自身にとっても具体的な効果をもたらしている(『中小企業白書』324ページ。みずほ総合研究所[2016a] 125ページ。みずほ総合研究所[2016b] 1ページ)。

中小企業が期待している、事業性評価に基づく融資を推進していくためには、金融機関が貸出判断力を高める必要がある。このための方法として、「財務内容分析に関する教育」がほぼすべての業態の金融機関で行われている。「経営内容把握に関する教育」もかなり高い割合で取り組まれているが、都市銀行や地方銀行に比べ、信用金庫や信用組合では、やや低い割合となっている。また、業界動向や技術動向に関する「情報収集・分析を行う部署の設置」についての取組は、金融機関の規模が大きいほどよく取り組まれている。「業界・技術に関する外部専門家・機関との連携」も行われており、金融機関の規

模が小さいほどよく取り組まれている(『中小企業白書』329ページ)。

こうした取組を通じて担当者の目利き能力(貸出判断力)を高めることによって、金融機関と取引先との関係が強化され、既往の取引先への貸出の増加、新規取引先の獲得という効果が表れている(『中小企業白書』330-331ページ)。

だが、資金調達方法として「事業性を評価した担保・保証に拠らない借入」を挙げる中小企業は、みずほ総合研究所のアンケート調査先の20.3%にとどまっている。事業性評価の取組は比較的規模の小さい企業の要望を充足できている状況にはない(みずほ総合研究所[2016b] 1ページ。みずほ総合研究所[2016a] 80、125、128ページ)。金融庁の企業に対するアンケート調査では、融資スタンス(担保・保証に依存しない融資等)に対する厳しい声が多かった(金融庁[2016a])。

金融庁の企業に対するヒアリングを踏まえた財務局長報告では、地域銀行の取組に関する評価に関して、取引先企業の成長を目指して事業性評価に取り組んでいることを認める一方で、次のような問題点が指摘されていた。すなわち、事業性評価の実施が営業推進の色彩が強く、顧客支援の目的に適していない、事業性評価の経営方針での位置づけが十分でない、事業性評価の効果が発現するにはなお時間を要する、実態把握が表面的に留まり、経営課題の抽出・ソリューションの検討は実施していない、事業性評価シートを作成しているものの形式的で、実効性のある推進態勢は整備されていない、見出しだけのヒアリングシートや抽象的な事業性評価の手引きのみ作成している、事業性評価の把握は、一部の顧客に限定して行っている、事業性評価シートの対象・作成・活用が営業店任せで、本部の確認・管理は実施していない、ということである(金融庁[2016b])。

事業性評価は財務分析(過去の数値分析)、動産・売掛金評価(現在の企業分析)のみならず、知的資産(広義)評価(将来のキャッシュフロー分析)をも行おうとするもので、事業性評価融資は経済産業省が注

目していた知的資産経営を金融面からとらえるようになったものともいえる。ただし、知的財産権、知的財産を担保とする融資は事業性評価融資には含まれない。知的資産とは、目に見えにくい経営資源の総称である。知的財産権(特許権、実用新案権、著作権等)、知的財産(ブランド、営業秘密、ノウハウ等)、これら以外の知的資産(人的資産、組織力、経営理念、顧客とのネットワーク、技能等)が知的資産に含まれる。これらは企業の競争力、企業の強みの源泉となるものであり、金融機関による融資や助言を通ずる知的資産経営支援が知的資産経営にとって重要であるとされている。外部専門家を活用した知的評価書を用いて、対象企業の知的財産価値を評価する取組も行われている(村本孜[2010] 68、72ページ。経済産業省知的財産政策室[2013a]、同[2013b]。帝国データバンク[2015] 104ページ)。

(3) 返済条件の見直し

金融機関から資金調達を行っている中小企業のうち、2~3割程度の企業が返済条件の見直しを受けたことがあり、そのうちの1割程度が2015年11月時点で返済条件の見直しを受けている(みずほ総合研究所[2016a] 88ページ)。

金融庁の「条件変更先等調査」によれば、長期条件変更先の条件変更は、元金返金猶予が多いものの、返済期限延長を伴わないものも相当数存在しており、企業の負担軽減につながる金利減免はわずかしか実施されていなかった(金融庁[2016c] 32ページ)。

返済条件見直し後の影響については、みずほ総合研究所のアンケート調査では、「影響はない」とする企業の比率が最も高いが、従業員数5人以下の企業では、「必要なタイミングで借入できなくなった」、あるいは「必要な額を借入できなくなった」とする企業の比率が、20.1、28.0%と比較的高くなっている(みずほ総合研究所[2016a] 88ページ)。

2. 金融機関の中小企業経営支援の現状

(1) 金融機関の中小企業経営支援の内容

現在、中小企業に対する金融機関の経営支援が中小企業からも金融機関側からも求められている。金融機関は企業に資金提供を行うだけでなく、企業の経営課題についての対応を行うコンサルティング機能を発揮することが期待されている。金融機関は企業の発展段階に応じて経営上の提案を行うことが期待されており、このことが金融機関の収益向上につながるかとされている。金融庁は地元の中小企業等の顧客基盤を中心とした融資サービスを提供するとともに、地元顧客を良く理解することで、経営状況が悪化した企業に対して有効な経営支援を行っている地域銀行が安定的な経営を実現していることを指摘している(金融庁[2016c] 25ページ)。

中小企業における金融機関の経営支援サービスの利用状況を見ると、「諸制度の情報提供」、「販路・仕入先拡大支援」、「財務・税務・法務・労務相談」を挙げる企業の比率が高くなっている(みずほ総合研究所[2016a] 80ページ)。

(2) 金融機関の中小企業経営支援の効果

金融機関の中小企業経営支援の効果について検討してみよう。

みずほ総合研究所のアンケート調査によれば、金融機関は自社の成長のための課題を把握していないと考える中小企業が相当の比率で存在している(みずほ総合研究所[2016a]128ページ。『中小企業白書』310ページ)。金融庁の地域金融機関利用者に対するアンケート調査では、4分の1以上の企業が金融機関の目利き能力がやや不十分あるいは不十分であると回答している(金融庁[2015])。

金融庁の中規模・中小企業を中心とする企業ヒアリングおよびアンケート調査によれば、企業は地域金融機関に対して「融資の金利条件」以上に、「自社や自社の事業への理解」、「長年の付き合いによる信頼関係」を求めているが、金融機関に対して「経営上の

課題や悩み」を全く相談していない企業が一定数存在し、小規模企業ほどその割合は高くなっている(金融庁[2016] 28ページ)。企業ヒアリングでは約3割の企業がメインバンクとまったく相談したことがないと回答しているが、その大きな理由は「あまりいいアドバイスや情報が期待できない」というものであった。アンケート調査では約45%の企業がメインバンクとまったく相談したことがないと回答しているが、その大きな理由は、「他に相談相手がいる」ということとともに「あまりいいアドバイスや情報が期待できない」というものであった。企業と金融機関との信頼関係に限界があったといえるのである(金融庁[2016a])。

金融機関による中小企業経営支援サービスによる貢献度合については、金融庁の調査によれば、メインバンクと相談して支援を受けたことがあると回答した企業の約8割が、「財務内容の改善」等、なんらかの効果があつたと回答している。金融機関によるコンサルティングが有効であることがうかがえる(金融庁[2016a]、金融庁[2016c] 29ページ)。

だが、企業が求める情報と金融機関が企業に提供する情報の間にはギャップが存在するという問題点があつた。すなわち、企業は「業界動向」、「取引先の業界動向」、「公的支援策に関する情報」等自社の事業に直結する情報を求めているが、金融機関は「経済・金融・国際情勢」等の一般的な情報や「金融商品に関する情報」等を提供する傾向があるのである(金融庁[2016c] 29ページ)。

みずほ総合研究所の調査によれば「再生支援」、「社内体制整備支援」、「経営計画・事業戦略等策定支援」、「財務・税務・法務・労務相談」、「製品・サービス開発支援」、「人材育成支援」において効果があつたとする企業の比率が高くなっている。

だが、「販路・仕入先拡大支援」については、「効果があつた」とする企業が43.6%あつた一方で、「効果はなかつた」とする企業の比率も20.4%と比較的高くなっている。

中小企業への金融機関の経営支援サービスの提供

による金融機関への効果については、「既往取引先の貸出案件拡大につながった」を挙げる金融機関の比率が最も高く、次いで、「既往取引シェア拡大につながった」、「不良債権の抑制に効果があった」を挙げる金融機関の比率が高かった(みずほ総合研究所[2016a] 100、102ページ)。

3. 中小企業金融の課題

(1) 中小企業の資金調達上の課題

中小企業の資金調達の円滑化を図るためにはさまざまな課題が残されている。まず担保・保証付融資内容の改善の必要性がある。

金融機関が担保・保証に過度に依存するのは金融機関が借手企業の信用リスクに関する情報を十分に把握していないからである。これを改めるためには中小企業の会計の質の向上を図らなければならない。

金融庁は、動産(在庫品、機械)・売掛金担保融資(Asset Based Lending、ABL)の積極的活用を図ることによって中小企業等が経営改善・事業再生等を図るための資金や、新たなビジネスに挑戦するための資金の確保につながるように金融検査マニュアルの改定を行うこととした(「ABL(動産・売掛金担保融資)の積極的活用について」2013年2月5日)。(売掛金=売掛債権は広義の動産に含まれる)。ABLの活用が中小企業金融の課題の一つとなっている。これについては日本銀行金融高度化セミナー「ABLを活用するためのリスク管理」(2011年12月5日)関係資料、三菱総合研究所「動産・債権担保融資(Asset-based Lending: ABL)普及のためのモデル契約等の作成と制度的課題等の調査」(2013年2月)等を参照されたい。

現在、信用保証制度の在り方が問題となっている。公的信用保証制度の存在意義はなお失われてはいない。これについては齊藤壽彦[2016a]で論じておいた。

個人保証の負担が起業や事業承継などの障害になっていることから、その負担を軽減するために「経営者保証に関するガイドライン」が策定され、2014年2月から適用が開始された。金融庁はこのガイド

ラインの浸透・定着に取り組んでいる。

近年の貸出では運転資金を長期融資で貸し出し、約定弁済を求めることが多くなっている。金融庁はこれを改めることとし、「短期継続融資」を通じた運転資金融資の円滑化を図ることとした。このため、『金融検査マニュアル 別冊 中小企業融資編』に新たな事例を追加し、正常運転資金の範囲であれば短期継続融資に問題がないことを明確にした。

金融庁は、地域金融機関に担保・保証に依存してきた融資姿勢を「事業性評価に基づく融資」に転換することを求めている。事業性評価という言葉は金融庁が導入したものである。これは企業の事業実態をすべてよくとらえて融資するというものである。「金融検査マニュアル」の登場で、銀行がこのマニュアルに合致することしか行わなくなってしまったということの反省からこの概念を提起したのである(多胡秀人[2016] 8ページ)。事業性評価を通じた顧客企業の成長、あるいは事業再生を通じた利ぎやの改善を重視していた森信親金融庁検査局長の下で、2013年9月の「金融モニタリング基本方針」(従来の「検査基本方針」を変更)で「融資審査における事業性の重視」(14ページ)を打ち出した(橋本卓典[2016] 77ページ)。金融庁は事業性評価にかかるモニタリングを開始した。金融庁は2014年1～4月に四国の複数の銀行を検査対象先に選定して、地域の企業と金融機関の関わりを調査し、地域の経済や産業を活性化するために金融機関の果たすべき役割は何か、地域金融機関が地域の持続的成長と両立するビジネスモデルをいかにして確立することができるかという点に重点をおいて、検証や議論を行った。

畑中龍太郎金融庁長官によれば、融資先企業の事業性評価にフォーカスして検証を行ったのは、金融機関による貸出先企業の評価が財務データに依存し過ぎているのではないかという問題意識が金融庁にあったからである。財務データは客観的データであるが、遅行性のある過去のデータである。財務データに準拠した融資スコアリングモデルというのは過度に保守的になりがちである、同じ財務指標でも業

種によって評価は大きく異なるはずである、と同庁は考えていた。また、金融庁には、金融機関には企業の将来にわたっての収益性についての知見が不足しているのではないかという問題意識もあった。金融機関が担保や保証へ依存し、リスクを取る貸出に慎重になっているのではないかと考えていた。商業銀行は融資先企業が行う事業面での知見をさらに高めて、当該企業の経営に資するアドバイスとファイナンスの両方を行うことによって、取引先企業が収益力を高め、銀行にとっても利益となる好循環を作り出すことが基本ではないかと金融庁は考えていたのである(畑中龍太郎[2014] 8-9ページ)。

事業性評価という言葉は、2014年6月24日に閣議決定された『日本再興戦略・改定2014』において、「地域金融機関等による事業性を評価する融資の促進等」として取り入れられた。

この事業性評価が注目されるようになったのは、2014年9月に公表された「金融モニタリング基本方針」の中の重点施策の中に「事業性評価に基づく融資等」が位置づけられてからである(2ページ)。金融庁の『金融検査マニュアル(預金等受入金融機関に係る検査マニュアル)』(2015年11月版)の「金融円滑化編」の中小・零細企業向け融資の項目においては、「企業の技術力・販売力や経営者の資質といった定性的な情報を含む経営実態の十分な把握と債権管理に努めているか」、「事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底に取り組んでいるか」というチェックポイントが挙げられている(41-42ページ)。融資の取組事例として、「経済産業省の推進する技術評価等と連携した取組み」、「特許、ブランド、組織力、顧客・取引先とのネットワーク等の非財務の定性情報評価を制度化した、知的資産経営報告書の活用」などが挙げられている(帝国データバンク[2015] 153ページ)。金融庁が、金融機関が自己点検・評価、開示、対話のツールとして活用するように求めて策定・公表した「金融仲介機能のベンチマーク」(2016年9月)の中にも「事業性評価に基づく融資」という項目が含まれている。

金融庁のいう事業性評価とは、金融機関が、現時点での財務データや、担保・保証にとらわれず、企業訪問や経営相談等を通じて情報を収集し、事業の内容や成長可能性などを適切に評価することをいう。金融機関が目利き能力を発揮して、融資や助言を行い、企業や産業の成長を支援するという役割を果たすことを金融庁は求め、このために事業性評価に基づく融資等を促しているのである(金融庁「円滑な資金供給の促進に向けて」)。「平成26事務年度金融モニタリング基本方針」が金融庁から公表され、「事業性評価に基づく融資」の推進が掲げられた。

事業性評価の方法についてはリッキービジネスソリューション株式会社編[2015]、中村中[2016]、中村中[2017]、竹村秀晃[2016]、鈴木健二郎[2016] 12-15ページ、久保田清[2016] 24-27ページ等を参照されたい。

事業性評価重視の下で金融検査方式が改められることとなった。金融庁は金融検査において、立入検査における個別の資産査定を中心に、金融機関の健全性を評価してきていたが、不良債権のあぶり出しの時代は終わったと考えていた森信親氏が検査局長に就任すると、森局長の考えを取り入れて、2013年9月に公表された金融モニタリング基本方針で金融庁は小口の資産査定を原則中止することとした(橋本卓典[2016] 69-77ページ。「平成25事務年度 金融モニタリング基本方針(監督・検査方針)」14ページ)。これ以降、金融モニタリングでは、大口融資のチェックとともに、金融検査は金融機関全体のリスク状況の評価し、金融機関全体の健全性や管理態勢を検証することとなった。中小零細企業に対する個別融資については、金融機関自らの判断が尊重されることとなり、金融検査の対象とはなくなつたのである。(金融庁「平成26事務年度 金融モニタリング基本方針(監督・検査方針)」2014年度9月)。中小零細企業金融に関する金融検査は金融機関が企業への資金供給という役割を適切に果たしているかどうかを検証するものとなったのである。

金融機関は事業性評価の強化を迫られている。こ

れを充実させるためには金融機関関係者の目利き能力の向上が必要である。金融庁によれば、目利き能力とは「企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力である。「融資の審査において、顧客の技術力や販売力等の定性面の勘案を含め、顧客の事業価値を適切に見極めるための能力」である。このためにはこれまで以上に経営支援担当者の育成・教育、金融機関の外部専門家・専門機関との連携を強化することが求められるのである。

金融機関の職員が目利き能力を高めるためには、まず、「定量面の要素を審査する能力」を高める必要がある、このために、損益計算書や貸借対照表、収支計画を読み解く力を身に付ける必要がある。

次に、「定性面の要素を審査する能力」を高める必要がある、このために、日頃から情報の収集に努め、入手した情報を活用する能力を身につけるとともに、人脈(取引先、地方自治体、商工会・商工会議所、各種団体等)を広げることが必要である(中小企業庁事業環境部企画課・金融課[2015] 12ページ)。

(2) 金融機関の中小企業経営支援上の課題

金融庁は2005年に「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」を公表した。この中で、中小・地域金融機関が取り組むべき事項として、「取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化」、「経営支援の能力の向上」を挙げていた。金融庁は現在も金融機関に中小企業経営支援を求めている。すなわち、金融庁の前述の金融検査マニュアルの中小・零細企業向け融資の項目の中に、「きめ細かな経営相談、経営指導、経営改善計画の策定支援等を通じて積極的に企業・事業再生に取り組んでいるか」、「ビジネスマッチングやM&Aに関する情報等、当該金融機関の情報機能やネットワークを活用した支援に取り組んでいるか」、「ビジネスマッチングやM&Aに関する情報等、当該金融機関の情報機能やネットワークを活用した支援に取り組んでいるか」、「ライフサイクル(創業・新事業支援、経営改善支援、事業再生、事業承継)に応じた各段階

においてきめ細かい支援に取り組んでいるか」ということがチェックポイントとして挙げられている(41-42ページ)。

金融機関の中小企業への具体的な支援方策については、中小企業経営支援リッキービジネスソリューション株式会社編[2015]、あおぞら地域総研株式会社[2016]等を参照されたい。

金融機関の中小企業への経営支援は必要なことであろう。だが2015年8月に金融庁が公表した「地域金融機関の地域密着型金融の取組み等に関するアンケート調査結果等の概要」では、顧客企業のライフステージや持続可能性等に応じた経営目標の実現や経営課題の解決を図るための方策の提案力について、やや不十分とするアンケート先が17.5%、不十分とする先が8.6%あった。金融機関の中小企業経営支援には不十分性が残されている。

中小企業金融の円滑化と金融機関の中小企業経営支援のためには中小企業と金融機関の関係性の強化が必要とされている。企業は、このためには、金融機関の「担当者交代時の、自社情報の丁寧な引継ぎ」や金融機関の「担当者の自社の業界知識の習得」を要望している。日常の取引の中で蓄積された企業の情報を金融機関内部で綿密に引継ぎ、担当者が企業の属する業界の知識を深めることで、企業の動向や将来見通し等のさらに一步踏み込んだ情報提供が可能になると考えている。企業は「担当者との面会機会や面談時間の増加・拡大」も金融機関に求めている(中小企業庁[2016] 319-320ページ)。

中小企業経営の課題と解決策提示のための金融機関関係者の能力の向上が必要である。そのためには経営支援担当者の育成・教育、金融機関の外部専門家・専門機関との連携を強化することが必要である。外部との連携は特に経営資源が必ずしも豊富でない規模の小さな金融機関にとって有効である。このための仕組み作りが必要となる(みずほ総合研究所[2016a] 128-129ページ)。

金融機関が事業性評価や中小企業の経営支援を行

うことは容易ではない。前述の利用者アンケートにみられるような金融機関に対する不満がこれを示している。金融機関の職員の知識、能力の限界については齊藤壽彦[2016]が言及しているし(42-43ページ)、金融機関による中小企業経営改善の限界については村山賢誌[2014]が指摘している(38-39ページ)。また、中小企業金融を担当する地域金融機関の収益性の低下の下では、そのことに取り組むことには時間面、コスト面からの限界がある。すなわ

ち、面談等には時間がかかるし、研修や非財務情報の収集・分析には費用がかかる。さらに、企業の将来を期待した融資は損失リスクの増大という問題を持っている(齊藤壽彦[2016] 43ページ)。金融機関の支援だけで中小企業の発展が期待できるわけではない。すなわち、賃金水準が抑制されたままの国内消費の限界の下では中小企業の発展は容易ではない。また、中小企業自身の経営改善努力が必要である。こうした問題点も指摘しておく必要がある。

【参考文献】

- [1] あおぞら地域総研株式会社 [2016] 『地域金融機関による事業性評価と地方創生』 金融財政事情研究会。
- [2] 上原啓一 [2012] 「不動産担保融資の現状と課題—不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資の促進のために—」 『立法と調査』 第 330 号、7 月。
- [3] 奥津智彦 [2017] 「人口減少局面の到来と信用金庫経営」 『信金中金月報』 第 16 巻第 3 号、2 月増刊号。
- [4] 金融庁 [2015] 「地域密着型金融の取組み等に対する利用者等の評価に関するアンケート調査結果等の概要」 8 月。
- [5] 金融庁 [2016a] 「企業ヒアリング・アンケート調査の結果について～融資先企業の取引金融機関に対する評価～」 金融庁「金融仲介の改善に向けた検討会議」(第 4 回) 配布資料、5 月 23 日。
- [6] 金融庁 [2016b] 「企業ヒアリングを踏まえた地域銀行との対話について～財務局長からの報告より～」 金融庁「金融仲介の改善に向けた検討会議」(第 4 回) 配布資料、5 月 23 日。
- [7] 金融庁 [2016c] 『平成 27 年事務年度 金融レポート』 同庁、9 月。
- [8] 久保田清 [2016] 「ABL 推進は『事業性評価』」 『金融ジャーナル』 2016 年 6 月号。
- [9] 経済産業省知的財産政策室 [2007] 『知的財産の流通・資金調達事例調査報告～目に見えない経営資源の活用』 11 月。
- [10] 経済産業省知的財産政策室 [2013a] 「地域金融機関と連携した中小企業の『見えない強み』活用〔知的資産経営の機能面からの言い換え〕について」 4 月。
- [11] 経済産業省知的財産政策室 [2013b] 「地域金融機関と連携した知的資産経営の推進について」 12 月。
- [12] 齊藤壽彦 [2016a] 「日本の公的信用補完制度の現状と課題」 『地方金融史研究』 第 47 号、6 月。
- [13] 齊藤壽彦 [2016 b] 「地方創生における地域金融機関の役割と課題」 千葉商科大学経済研究所 『CUC View & Vision』 第 42 号、9 月。
- [14] 鈴木健二郎 [2016] 「事業性評価の実態と今後 ソフト情報による定性評価の充実を」 『金融ジャーナル』 2016 年 6 月号。
- [15] 竹村秀晃 [2016] 「信用金庫の事業性評価をバージョンアップするツール～切れ目ない『事業丸ごと評価』に向けて」 『信金中金月報』 第 15 巻第 3 号、2 月。
- [16] 多胡秀人 [2016] 「融資のあり方、原点に戻す狙い」 『金融ジャーナル』 2016 年 6 月号。
- [17] 中小企業庁 [2016] 『中小企業白書』 2016 年版。
- [18] 中小企業庁事業環境部企画課・金融課 [2015] 『地域の課題を解決するために——金融機関向け——事業評価の手引き』 中小企業庁、12 月。
- [19] 帝国データバンク [2015] 『知財評価を活用した融資の促進に関する調査研究報告書』 2014 年度特許庁産業財産権利制度問題調査研究報告書、2015 年 2 月。
- [20] 中村中 [2016] 『事業性評価融資—最強の貸出増強策』 ビジネス教育出版社。
- [21] 中村中 [2017] 『事業性評価・ローカルベンチマーク 活用事例集』 ビジネス教育出版社。
- [22] 橋本卓典 [2016] 『捨てられる銀行』 講談社。
- [23] 畑中龍太郎 [2014] 「金融行政の運営方針と今年のチャレンジ」 『New Finance』 2014 年 6 月号。
- [24] みずほ総合研究所 [2016a] 「中小企業のリスクマネジメントと信用力向上に関する調査報告書」 中小企業庁委託調査報告書、3 月。
- [25] みずほ総合研究所 [2016b] 「中小企業における資金調達の実態」 同研究所ワーキング・ペーパー、7 月 15 日。
- [26] 村本孜 [2010] 「リレーションシップバンキングと知的資産」 金融財政事情研究会。
- [27] 村山賢誌 [2014] 「中小企業の経営改善は進むか」 『中小企業支援研究』 第 1 号、3 月。
- [28] リッキービジネスソリューション株式会社編 [2015] 『事業性評価に基づく取引先の味方・支援の進め方』 近代セールス社。