

中小企業金融に関する考察

－関西の中小企業を中心に－

高 慶元

はじめに

日本の中小企業金融は間接金融が主体で金融機関からの借入金に多く依存してきた。これは、戦後日本では銀行等の金融機関の健全育成の観点から直接金融に多くの規制を課してきたことに起因する。その後、資金調達の多様化を要求する産業界の圧力に押されて、資本市場の自由化・国際化が進展し、1970年代からその整備が加速化された。そのため、信用力のある大企業を中心に社債・株式の発行等の資本市場を活用した直接金融による資金調達が活発化したものの、中小企業は金融機関からの借入に依存する割合が高い状況が続いている。しかし、バブル崩壊を契機に、大手金融機関が自己資本比率規制の制約により、中小企業向けの貸出を抑制したため、貸し渋りや貸し剥がしの現象が生じた。そのため、1990年代の後半には中小企業の資金繰りはかつてないほど悪化し、資金繰りができなくて倒産する中小企業が特に多かった。さらに、2008年秋の金融危機の発生によって、金融機関の融資規制が厳格化、不良債権の圧縮が最優先課題になり、中小企業は金融機関からの借入が一層難しくなった。こうした状況を踏まえ、政府は資金繰り対策として、2008年10月に緊急保証制度の創設とセーフティネット貸付等の強化を行った¹⁾。本論において、中小企業の金融をめぐる状況、中小企業の資金調達構造の特徴や問題点について概観し、中小企業金融を支える重要な主体となる公的金融機関や地域金融機関について分析したい。

1、中小企業の資金調達の推移と特徴

(1)、中小企業の資金調達の推移

戦後の経済復興期、中小企業の金融は厳しい状況にあった。それは復興を目的とした鉄鋼・電力などの基幹産業への傾斜生産方式の導入と、それによる大企業への傾斜金融への実施がなされたからである。そのため、中小企業は極度の資金不足に陥り、倒産する企業や事業に行詰る企業が多発した。その後、高度成長期には大企業の資金需要が旺盛で、民間金融機関の資金は大企業に集中し、中小企業の資金難は解消されなかった。

1970年代に入り、信用金庫などの中小企業専門金融機関の整備・充実が図られ、政府系金融機関の融資枠の拡充、都市銀行の優良中小企業への積極的な貸出の取組みもあり、中小企業の資金難が次第に緩和されるようになった²⁾。1970年代後半から低成長に入ると高度成長期

に比べ資金需要も減退する中で、大企業の資金繰りが緩和し、中小企業金融の環境も好転してきた。しかし、大企業に比べて、実質金利負担など、貸出条件は格差があり、中小企業全体の金融環境は依然として厳しいものであった。

1980年代以降、中小企業は支払い手形や買掛金等の営業債務のウェートを低下させ、長短期借入金を中心に、その割合を高めている。中小企業は収益力が十分でない企業が多いことから、内部留保の蓄積が乏しい上に、資本市場からの資金調達が困難なため、金融機関からの借入金に依存せざるをえない状況にある。そして、従業員規模が小さい中小企業ほど、その割合が高い。また、中小企業の借入依存度を高めた原因の1つは、大企業の銀行離れによって、大企業向け融資を中心に行っていた都市銀行が新たな顧客を求めて優良中小企業への貸出を増加させていたことである。しかし、バブル経済崩壊による不良債権の増加や担保たる不動産価格の下落、自己資本比率の規制強化などにより金融機関が健全性確保などの理由で貸付先を選別し、中小企業向けの貸出を絞らざるを得なかった。さらに、1997年には大手金融機関の破綻などによる金融危機が発生し、銀行は業務の効率化や不良債権処理の早期化、財政基盤強化などを迫られ、貸し渋りの姿勢が強まった。

一方、大企業は、1970年代から収益力の向上や減価償却の累増などで内部資金の割合を高めていったことや、社債発行、株式発行などにより資本市場からの調達に傾斜していったことから、金融機関からの借入依存の割合が低下している。

(2)、中小企業の資金調達の特徴

中小企業が事業活動を行う場合には、工場、倉庫、事務所等の建物や機械設備などの設備資金が必要になるだけでなく、仕入代金や人件費などの運転資金も発生する。自己資本の乏しい中小企業では、一般に外部から資金調達をしなければならない。この資金調達には、間接金融と直接金融、企業間信用などの方法がある。

間接金融とは、銀行などの仲介者を通じて間接的に資金を調達する形態である。直接金融とは、株式や社債のように資金提供者から直接的に資金を調達する形態である。企業間信用は、商業取引から生じる買掛金や支払手形による支払いの猶予を受けるやり方で、債務や機械設備購入代金の延払いによるものがある。その他、機械設備をファイナンス・リースで借り入れる方法や資産売却による資金調達方法がある。

近年、金融面の規制緩和や低金利政策などにより企業の資金調達手段は多様化しているものの、中小企業金融は依然として間接金融が主体で、資本市場から直接資金を調達するケースが少ない。

中小企業政策として金融対策は中心的な施策となっている。融資（政府系中小企業金融機関や自治体の制度融資など）、信用補完（信用保証協会）、投資（中小企業投資育成株式会社やベンチャー財団など）のほかに、国や自治体からの各種補助金が、中小企業施策メニューとして用意されている³⁾。中小企業は一般的に従業員規模が小さくなるほど借入金への依存度が

高くなっている。企業の資金調達は大きく内部金融と外部金融に分かれる。内部金融とは、内部留保など企業内部で生み出される資金を用いることである。外部金融とは、外部から資金を調達することであり、さらに直接金融と間接金融に分けることができる⁴⁾。これらの資金のうち、返済義務のない資金が自己資本と呼ばれる。株式は外部金融であるものの、返済義務はないため、自己資本になる。また、企業が稼いだ利益（内部留保）はもちろん自己資本に入る。中小企業の場合、自己資本の割合は低く、他人資本の割合が高い⁵⁾。そのなかでも、間接金融という形で銀行などの金融機関から借入を行っている割合が高い。

(3)、中小企業が間接金融へ依存する原因

一般的に、規模の小さい企業ほど人員、設備、販路などが限られているため、内部金融は容易ではない。特に下請的な企業では、取引上弱い立場に置かれ、受注先・販売先からの価格引下げ要求を呑まなければならないケースが多い。それに、受注先・販売先からの入金が数ヶ月先になるというケースもある。入金が先延ばされたとしても、その間の給料や仕入れ代は支払わなければならないので、手元の資金の余裕がなくなってしまうのである。もちろん、独自の商品、技術、サービスを持ち、高収益を上げる企業や大企業よりも優位な立場に立つ企業も存在するが、一般的に中小企業では内部金融で調達できる資金の量や安定性に限界がある⁶⁾。

また、直接金融に関しても、小規模の企業、特に零細企業にとって容易なことではない。直接金融は基本的に不特定の複数投資家が資金提供者になるため、情報開示のための資料作成や株式公開のための専門的な人材が必要となる。しかし、規模の小さい企業では、そのための人材や時間の余裕がない⁷⁾。

そのため、中小企業は借入金への依存度、つまり間接金融への依存度が高い。その背景には、中小企業が上記のように内部金融や直接金融に多くの困難を抱えているため、やむを得ず間接金融へ依存する要因や大企業が株式・社債の発行や内部資金の活用に重きを置き始めたため、銀行が新たな顧客を求めて中小企業への貸出を積極的に行うようになったという要因がある⁸⁾。このことも中小企業の借入依存という構造を作り出す原因のひとつとなった。

日本の中小企業における自己資本比率の低さは、必ずしも中小企業の経営状況が常に悪いことを示すものではない。税制や商法といった制度的環境から、資本金を少なくしておくほうが有利であるという判断も働いていたのである。このため、経営からの借入を資本に繰り入れない、また、金融機関から継続的に借り入れることができる資金を「疑似資本」として見なすといった状況も背景にあったのである⁹⁾。ただし、このような資金調達構造は特に金融機関が貸出に対して慎重になる経済低迷下では、次のような問題をもたらす。

自己資本比率が低いということは、収益が悪化した場合などに債務超過に陥りやすく、借入の返済ができなくなる可能性が高いことを示す。つまり、もともと手元資金に余裕がなく、売上の減少が返済に直結し、安全性が低いと見なされるのである¹⁰⁾。したがって、金融機関から比較的厳しい条件をかされることが多い。資金を貸し出す側としては、安全性が低い分、

金利を高く設定したり、物的担保や個人保証の提供を要求する傾向がある。

また、自己資本比率が低く、借入に依存するという資金調達構造は、金融機関による貸出態度の変化に翻弄されやすい体質であることを意味する。したがって、特に景気低迷下では銀行における収益低迷や不良債権の問題が発生した場合、貸し渋りや金利引き上げを招きやすい¹¹⁾。特に中小企業の多くがメインバンクとする地域金融機関は大手都市銀行に比べて経営的に厳しい銀行も多く、現に整理・淘汰が進んでおり、こうしたしわ寄せが中小企業に及びやすい。このことは、企業経営に対して影響を与えるが、個人保証割合の高い中小企業では、単に企業の経営問題にとどまらず、個人・家族の生活の問題に直接的に結びつくことが問題をより一層深刻にさせている¹²⁾。

全国銀行の中小企業向け貸出は 1997 年度末の 293 兆円から 2005 年度末の 219 兆円へ実に 74 兆円も急減した。この過程で発生したのは、「貸し渋り・貸し剥がし」に象徴されるように、本来であれば、資金調達が可能である中小零細企業の金融アクセスからの排除であり、中小企業の特性を踏まえた中小企業金融の機能衰退であった¹³⁾。こうして、中小企業金融機関は厳しい経営状況に追い込まれ、破綻が相次ぎ、中小企業に資金が回らない状況が生じているのである。

2、中小企業向けの金融機関の種類と特徴

中小企業向けの金融機関には、民間金融機関と政府系金融機関がある。民間金融機関は、普通銀行と信用金庫、信用協同組合など組合員に対する金融サービスを主体とする協同組織金融機関とに大別である。

普通銀行には、都市銀行、地方銀行、第二地方銀行が含まれる。都市銀行は全国に支店を持ち、大企業から中小企業まで幅広く貸出を行っている。地方銀行とは、全国に支店を持つ都市銀行とは違い、都道府県に本店を持ち、その都道府県をベースに展開している銀行のことを指す。地方銀行には第二地方銀行が含まれる。第二地方銀行とは、1989 年 2 月以降、従来の相互銀行の殆どが普通銀行に転換し、従来の地方銀行から区別して第二銀行と呼んでいる。ごく少数ではあるが、信用金庫から転換したものもある¹⁴⁾。相互銀行であったときには、融資対象が中小企業に限定されるなどの制約があったが、現在では都市銀行や地方銀行と同じように普通銀行としての業務を行う。第二地方銀行は地方銀行と同様に都道府県をベースに展開している銀行であるが、地方銀行より規模が小さい。

協同組織金融機関とは、非営利組織として会員（または組合員）の相互扶助を目的として設立された金融機関であり、そのなかでも中小企業金融と関わりが深いのは信用協同組合と信用金庫である。信用協同組合は、信用組合と呼ばれ、1949 年の中小企業等協同組合法により設立されたものである。信用金庫は 1951 年の信用金庫法により設立された。信用協同組合や信用金庫は銀行と同じように、預金の取り扱いや貸出を行っているが、対象とする顧客が法律

によって事業者の会員（または組合員）資格が中小企業に限定されている。

政府系中小企業金融機関は、民間金融機関では採算上融資が困難な中小企業に対する設備投資など、長期資金の提供を行う。これら政策金融は民間金融機関の補完を担ってきた。中小企業への資金調達を円滑化するために、中小企業を専門とした金融機関を政策的・制度的に存立させてきた。公的中小企業金融金庫、国民生活金融公庫、商工組合中央金庫は、中小企業金融を政策的に支えている。なお、担保力の弱い中小零細企業に対する信用保証のために、信用保証協会、中小企業信用保険公庫などがつくられている¹⁵⁾。

中小企業金融公庫と国民生活金融公庫は全額政府出資の金融機関である。中小企業金融金庫が比較的規模の大きい企業を顧客とするのに対して、国民生活金融公庫は小規模な企業を対象としている。両機関は預金業務を行っていない。貸出原資については、債権の発行によって確保されている。商工組合中央金庫は両機関と異なり、民間銀行と同様に預金業務などを行っており、貸出原資は預金と債権発行によって集められている。また、商工組合中央金庫は政府の全額出資と債権発行によって集められている。また、商工組合中央金庫は政府の全額出資ではなく、政府出資に加えて、中小企業関連組合の出資金によって設立されたという違いもある。

これらの政府系中小企業金融機関による貸出が金融機関全体の中小企業への貸出残高に占める割合は10%ほどであり、総額としてはそれほど大きくない。しかし、民間銀行が扱わない小規模の資金の提供、震災などの緊急時の貸出への対応など、中小企業金融において、重要な役割を果たしている。また、バブル崩壊以後の長期不況下で金融機関全体の中小企業への貸出が停滞するなかで、中小企業金融を支えてきたのである。これら3機関は政府系金融機関としてそれぞれ長い歴史を有するが、1990年代後半からの行財政改革路線によって民営化・統廃合されることが決定した。2008年10月に商工組合中央金庫が株式化され、また、中小企業金融金庫と国民生活金融公庫が他の政府系金融機関とともに「日本政策金融公庫」という名称で統合し株式化された。また、企業向けに長期低利の融資やベンチャー企業融資を行う政策投資銀行も完全民営化される¹⁶⁾。

政府系中小企業金融機関と同様に信用保証協会が中小企業金融を公的に支えてきた。信用保証協会は中小企業の信用の補完といった側面から中小企業を支援している。信用保証協会は1937年に東京で設立されて以後、各地に広がり、現在では都道府県や政令指定都市を中心に自治体や地域金融機関等により設立されてきた¹⁷⁾。信用保証協会を中心とした信用補完制度の手順は次の通りである。中小企業は信用保証協会に直接、もしくは金融機関を経由して保証を申し込む。協会は中小企業に対して信用調査を行った上で、金融機関に対して保証承諾する。そして、金融機関は中小企業に貸付を行い、協会は中小企業から信用保証料（年1-1.3%程度）を徴収し、金融機関からの融資に対する債務保証を行う。中小企業による借入金の返済が不可能となった場合、協会が中小企業に代わって金融機関に返済し、協会が中小企業から債務の回収を行う仕組みとなっている。債務が回収できず、協会に損失が生じた場合は、中小企業

金融金庫との保険契約に基づき、協会に日本政策金融公庫から保険金が支払われる仕組みとなっている¹⁸⁾。以上のような信用保証制度と信用保険制度を総称して信用補完制度と呼んでいる。信用保証協会は多くの中小企業が利用しており、また、金融機関の貸出審査項目としても重視されていることから、これまで中小企業金融を支えてきた重要な機関といえる。さらに、信用保証協会は一定要件を満たす中小企業が発行する社債についても保証を行っている。

また信用補完制度は行財政改革を背景に最近になって変更が生じている。2003年4月に信用保証料率が年1.3%前後に引き上げられ、2005年4月に信用保証率がリスクに応じて0.5%から2.2%の9段階に分けられることとなった2007年10月には「責任共有制度」が実施され、従来、信用保証協会は融資金額に対して100%を信用保証していたが、一部の保証制度を除き、信用保証協会が80%、金融機関が20%の割合で責任を共有するという部分保証に変わった。それに伴って、保証量率の見直しもさらに行われている¹⁹⁾。

また、近年、保証付き融資が貸し倒れ等で焦げ付き、代位弁済に回る件数が急増しており、信用保証機関の収支状況が悪化している。信用保証制度は、中小企業から徴収する支払保証料を収入源として維持されることを原則としているが、財政状況が厳しくなると政府予算で補填されている。そのため、金融機関と保証機関との間で中小企業の焦げ付きリスクをシェアリングしているものの、代位弁済が急増すれば、最終的には税金で補填せざるを得ない²⁰⁾。

中小企業の信用補完が、長期的視点から雇用の維持や社会不安の解消、経済活力の強化につながり、税収が上がるという理由から一定の条件下では政府予算の支出はやむを得ないという考えもある。しかし、多額の代位弁済を発生させてしまうと、信用補完制度が破綻する可能性も高い。そのため、中小企業信用補完制度の改革が重要な課題となる。

政府系中小企業金融の3機関における事業規模（おもに貸付規模）は、平成17年度計画で6兆6300億円となっている。平成17度における経済産業省の中小企業予算が1300億円（補正予算を加えると2600億円）であるので、いかに中小企業融資に関する規模が大きいかかわかる。ただし、もちろん融資であるため、将来的に返済されることが前提となっていることから、経済産業省の中小企業予算と一概に比較することはできない。しかし、3機関を見ただけでもこれだけの資金が民間銀行と比べて有利な条件（低金利など）で中小企業に供給されており、さらに、信用補完、投資、補助金といったメニューがあることを考えると、中小企業政策における金融対策の役割の大きさがうかがえる²¹⁾。

3、金融機関から見た中小企業金融

間接金融依存型の資金調達構造を持つ中小企業にとって、金融機関が資金の貸付を常に行ってくれば問題はないが、現実には下記のような小規模性から派生する諸要因によって、金融機関は中小企業への貸付に消極的になる傾向がある²²⁾。

A、情報の非対称性や規模の経済の存在である。資金の貸手としての金融機関の立場から考

えると、中小企業は大企業に比べ経営資源が乏しく経営の安定性に欠く企業が多いため、小規模な企業を対象とするほうが一般的にコストやリスクが高いと感じる。なぜなら、貸手側は、企業の事業内容や財務内容は大丈夫かどうか、貸し付けた資金が将来きちんと返済されるかということを確認するために、手間がかかる。同じ金額であれば、大企業のような大口の顧客に貸し出すほうが、コストを引き下げられるからである²³⁾。また、その背景には、貸手には取引相手である企業の情報がなかなか分からないという事情がある。それが大企業と中小企業で違いがあることも大きい。大企業は大半が上場企業であり、有価証券報告書やホームページ等で企業情報を広く開示し、入手しやすい。しかし、中小企業の場合、一般的に企業情報があまり開示されていないため、入手することが難しい。そのため、中小企業向けの貸出には、「情報の非対称性」が存在するといえる。情報の非対称性が大きいと、金融機関は、借手の企業情報が十分は把握できず、借手の債務履行能力に応じた金利等の取引条件が提示できなくなる恐れがある²⁴⁾。したがって、貸付に伴うリスクやコストも高くなると見なされるのである。このようなことから金融機関は、安全性が高く相対的に貸出単位コストの低い大企業に資金を優先的に融資することになり、中小企業は大企業に比べ不利な取引条件にならざるを得なくなる。ただし、貸し倒れが発生したときの影響を考えると、大口顧客のみに頼るのではなく、貸出先を分散させておくことも重要である。また、中小企業の中でも、情報を積極的に開示している企業もある²⁵⁾。

B、担保の問題がある。金融機関では、資金を貸す相手に関する情報がなかなか入手できない場合、また将来的な事業動向が不透明・不安定とみなされる場合、それらのリスクを埋めるために、中小企業に担保の提供を要求する。資産に乏しい中小企業にとって、担保が重視されるときには、必要な借入ができない。本来、担保は企業の総合的な信用力を補うためのものであるが、現実には担保が借入の成否を大きく左右する要因となりがちである。金融機関の審査コストを削減することができるからである。要するに、とりあえず担保さえ確保しておけば、たとえ返済が不可能になったとしてもそれでカバーできるため、貸出を判断する際に調査や審査に手間をかけなくてもよいからである。物的担保としては、価値が比較的安定していると考えられる土地が最も一般的であった。しかし、土地を十分に保有していない中小企業が多い。この場合、代表者や代表者の親族に個人保証を求めるケースが多い²⁶⁾。企業収益から返済ができないときには、個人財産を供与させるのである²⁷⁾。したがって、中小企業の間接金融依存型構造と金融機関が担保を過度に重視することは、企業経営者個人及びその家族の生活に直接的に影響を与える問題を引き起こしている。

C、財務構造の問題がある。金融機関は中小企業向け貸出の審査項目として、担保だけではなく、債務償還能力、安全性、収益性といった財務項目も重視している²⁸⁾。中小企業は大企業に比べ売上高経常利益率が低く、債務償還年数が長い。自己資本比率についても、中小企業が大企業より低い。自社で生み出せる資金の量が限られていることが、金融機関からの借入を

難しくしている。しかし、中小企業はそもそも自社で資金を生み出すことが難しいという理由で社外から資金を調達しているのである。しかも、株式や社債といった手段を活用することが難しいから、金融機関から借りるのである。それにもかかわらず、現実には資金を生み出す能力が実績によって証明されていなければ資金を借りることさえできないのである。しかも、自己資本比率が低いことで安全性が低いとみなされ、新たに借入ができたとしても、高い利子を設定されるケースが多い。この重い金利負担が収益性の上昇に歯止めをかけることになり、自社で資金を生み出す体質への移行を妨害させているのである。

金融機関にとって、貸付にともなうリスクやコストが高いとしても、それに応じてさらに高い利子を要求できるというメリットもある。したがって、一概に中小企業と取引をすることが不利というわけではない。しかし、規模の小さい企業や創業したばかりの企業には、上述した理由から、金融機関としては消極的になる傾向があるのも事実である²⁹⁾。こうした状況を放任すると、中小企業に資金提供を行う金融機関が少なくなる恐れがある。それは、結果的に会社の不安定要素となり、社会的コストを増大させるかもしれない。

4、地域金融機関

民間金融機関の中で、中小企業との関わりが深い金融機関は地域金融機関である。地域金融機関とは、地方銀行や信用金庫などの総称で、一定の地域を中心に金融サービスを提供する金融機関を示している³⁰⁾。規模の小さい企業ほど地域金融機関をメインバンクとしている割合が高い。地域に密着した中小零細企業の発展や創業を支える地域金融機関の役割は、それ自身が画一的ではない多様かつ長期的視点での事業評価・リスク評価の能力が不可欠となる。また借手の信用力を補完し、そして収益力を高めるための経営サポートが欠かせない。

都市銀行など大手金融機関は大企業を中心に事業を展開する一方、地域金融機関は中小企業金融に特化し、民間金融機関同士での分業体制が構築されてきた。信用金庫や信用組合に見られるように、制度面・法律面からもこの分業体制が支えられ、中小企業金融の円滑化が図られてきた。しかし、地域金融機関は経営破綻に陥るケースが増えており、その数が減少している³¹⁾。もちろん、金融機関数の減少は金融機関同士の発展的な統合が含まれているが、金融機関の経営破綻をきっかけに受け皿となる形で統合している例も多い。このような地域金融機関の経営悪化や数自体の減少によって中小企業金融に悪影響がもたらされている。地域金融機関の経営悪化・破綻の背景には、バブル崩壊による不良債権処理問題や長引く不況による企業側の貸出需要の低迷がある。また、優良な中小企業は大手銀行と取引をするため、地域金融機関の収益基盤が奪われている³²⁾。

一方、市場原理型の健全性規制下での不良債権処理がもたらした深刻な点は、地域金融機関における独自で多様かつ長期的な企業評価（情報生産能力）を実質的に否定し、金融庁の資産評価基準への画一化を強制したのである。「金融検査マニュアル」では、当初金融機関によ

る自己査定を踏まえたその適切性の検証を金融検査が担うものとされた。とりわけ中小零細企業向け金融においてはその特性を踏まえた地域金融機関の自己査定が尊重されるものとされていた。しかし、そのような金融検査が金融機関の不良債権の損失処理の先送りを許しているという批判にさらされた金融庁は、それぞれの金融機関の多様な評価を否定した画一的な資産評価に基づく不良債権処理の推進を各金融機関に押し付けていくのである³³⁾。

金融庁の資産評価手法は貸出先企業に対する金融機関間の評価の違いが生じないように定量的データをベースにした画一的な基準となっており、中小零細企業の特性に必ずしも対応したものではないし、金融機関ごとの多様な評価を容認するものではない。にもかかわらず自己査定と当局査定に乖離が生じた場合は、自己査定を当局査定に収斂させることがマニュアル化されており、多様な地域金融機関ごとの資産評価を画一的な定量的基準中心の資産評価で否定していくのである。その他に、金融庁による規制緩和の問題も指摘されている。例えば、銀行の業態間の垣根を取り壊すことによって巨大金融機関の独走を促している点などがそれである³⁴⁾。

バブル崩壊後の不良債権増大の中で、都市銀行、地方銀行と同様、中小零細企業や地域経済を活動基盤とする協同組織金融機関である信用組合・信用金庫も厳しい再編淘汰を余儀なくされてきた。1998年以降、信用金庫は396金庫から2011年には271金庫へ、信用組合は322組合から158組合へと急減した³⁵⁾。その理由は不良債権増大を背景にした経営破綻と救済合併であり、とりわけ破綻処理は「金融再生プログラム」が出される2002年度までに集中している。この信金・信組の再編淘汰は店舗数ならびに従業員の大幅減少によるその地域的ネットワークの大幅縮小をもたらしている³⁶⁾。この縮小は協同組織金融機関の営業活動による定性的な情報能力の衰退と地域における金融過疎を拡大しているのである。その結果、地域の資金を地域の中小零細企業に供給する金融機能の衰退をもたらしたのである。地域経済衰退の中で、もともと信金・信組と取引をしていた優良企業³⁷⁾が地方銀行等に奪われるケースもある。

日本国内の地銀・第二地銀、信用金庫、信用組合は合計534行(2011年3月現在)あり、店舗数は1万9970店に上る。他の業態が店舗の統廃合を進めるのに対し、規模が大きく余力が残る地銀だけは営業網を相次ぎ拡大する。地銀の店舗数は7493店で、2年前に比べて約40店増えた。人口減少や地域経済の低迷など、地方銀行を取り巻く経営環境は厳しい。「生き残りには営業網の拡大しかない」と地方銀行首脳が言った通りである。ちなみに、2011年10月に北九州市に新しい地方銀行が誕生する。山口県を地盤とする山口フィナンシャルグループが新設する「北九州銀行」である。地方銀行の新設は27年ぶりである³⁸⁾。

中小企業はその規模が小さくなればなるほど、地銀・第二地銀から信金・信組を主要な取引先とする傾向にある。企業の一社当たりの借入金額が縮小するにしたがって借手の財務体質が低下する一方で、貸出金額当たりの営業コストが高まるために、一般的に高コスト低金利の貸出にならざるを得ないからである。このような借手の領域においては、協同組織金融としての信金・信組の果たす役割は決定的に大きいのである。しかし、金融庁の「金融検査マニユア

ル」や、新 BIS 規制)に基づく自己資本規制に制約されて、地域金融機関の特色が次第に色あせ、経営状況が厳しい中小企業には融資しにくくなっている³⁹⁾。その結果、地域金融の機能衰退が地域における廃業率の増大と創業率の減少をもたらした。中小零細企業の創業の主要な障害が創業資金の調達困難であり、かつ安定した資金供給の確保の困難であった。

地域金融機関の経営が曲がり角を迎えている。日本経済の長期停滞が続く中で、収益戦略の見通しが避けて通れなくなってきた。

5、中小企業金融に関する企業別実証分析

ここでは関西地域の 4 社の中小企業を取り上げ、どのように資金繰りをし、事業を継続してきたかを紹介する。

[実例一 株式会社 A]

所在地：大阪府八尾市

A 社は 1990 年代に現在の社長と工場長が共同で立ち上げた金属加工会社であり、機械加工がメイン作業である。事業を起す前には社長と工場長が同じ製造業中小企業で作業員として働いていた。社長の高校時代の先輩で、八尾市で中小企業を経営している社長のアドバイスで事業を起したのである。会社が設立された当初は、親会社からの受注が多く、工場のスペースが足りなくて、小さい工場から今の広い工場に移転するまで受注が多かった。

また、より付加価値の高い仕事を受注するために、金融機関から融資を受け、マシニングセンター、NC 旋盤などの工作機械を購入した。当時、A 社のような起業したばかりの小規模の中小企業にとって、1 台数千万円もする工作機械を購入するには、相当リスクを覚悟しなければならなかった。というのは、利潤の出るような仕事を受注見込がなければ、かつその受注量が多くなければ、金融機関からの借金を返済することが難しい。また、長く親企業と取引をしている小規模の企業は比較的その受注量を安定的に保つことができるかもしれないが、立ち上げてからあまり時間が立たない企業にとっては、いつ受注を打ち切られても不思議ではない。現実には、高い機械を購入したばかりの企業はいきなり取引先に受注を打ち切られるケースがあった。例えば、東大阪市にある同じく機械加工の L 社が大手電機メーカーから仕事を受注するために、金融機関から数億円の融資を受け、工作機械を購入したが、2 年後には、この大手電機メーカーが中国に仕事を発注するという理由で、L 社への受注を打ち切った。最悪なことは、新型マシニングセンターを入れ替えなければ、加工精度が期待値に達することができないと、大手電機メーカーの担当者に脅かしと言っても過言ではないほど要求されたことで、工作機械を購入したのである。実は、L 社は A 社と違って、マシニングセンター、NC 旋盤が登場する前の普通旋盤の時代からこの大手電機メーカーと取引があった。また、L 社は工場 3 つ、正社員 50 名を越す中規模の中小企業であり、それでも、数億円の工作機械を購入するの

に、かなり迷った。しかし、大手電機メーカーからの受注を打ち切られると会社の経営自身が難しくなる恐れがあり、結局、工作機械の購入に踏み切ったのである。

A 社の場合、事業を興してから 3 年後、親会社からの受注が急に減り、金融機関からの融資も難しくなった。このような状況が 1 年以上続き、社長と工場長が購入したばかりのマンションを売り、借家に引っ越した。それに購入したばかりの高級車を売り、安い中古車を購入した⁴⁰⁾。その後、大阪市生野区にある同業種の R 社の社長のアドバイスと資金的な援助でようやく難関を乗り越えた⁴¹⁾。金融機関からの融資もできるようになり、事業を徐々に拡大した。その後、A 社の社長は大阪府内のさまざまな中小企業グループが主催するセミナーに積極的に出席し、そろそろ知識を学び、沢山の情報を入手した。ちなみに、東大阪市には A 社の取引先企業があり、最初は取引企業の紹介で、東大阪市の異業種交流グループ⁴²⁾のセミナーに参加し、大きな収益を獲得したことをきっかけに、その以外の地域のセミナーに参加するようになった。ついに 2006 年に大手電機メーカーシャープからも仕事を受注し、新型工作機械を増設し、正社員を 17 名までに増やした。当社は現在、17 名の正社員のほかに、中国人研修生 5 名、パート・アルバイト 6 名ほど働いている。A 社は立ち上げた時は有限会社で、社長、工場長のほかに従業員 3 人を雇用していた。その後、若干何名かの従業員を増やしたが、3 年後の困難時にはまた 3 名に減らした。工場長の話によると、機械の操縦などで 3 名が最小限人数のようである⁴³⁾。ちなみに、2009 年秋からの世界的な金融危機で、A 社も影響を受けたが、新規取引先の開拓によって、他の中小企業と比べ、収益の減収が少なかった。社長の話では、新型の工作機械を入れ替えなければ、新しい仕事を確保することができなかったという。現実には、A 社の規模のような中小企業は 1 台 1 億も超える工作機械を購入できるような企業は少ない。なぜなら、会社の社内留保が少ないこともあり、たとえ金融機関から資金を借り、それを購入したとしても、あまり利益の出ない仕事だけでは金融機関に返済することが難しいからである。

[実例二 株式会社 B]

所在地：大阪府大阪市平野区

B 社は従業員 10 名の会社で、溶接作業をメインとしている。1980 年代に現社長の父親が立ち上げた会社で、2008 年まで大阪市平野区の小さな貸工場を根拠地として事業を展開していた。仕事は自社工場での作業と大手企業への出張作業に 2 種類分けられている。B 社は A 社と同様、会社ができてからの数年間は順調だったが、その後、業績が悪くなり、金融機関からの融資が難しくなった。また、B 社は中小企業の中でも、特に資本金が少ない方のため、ちょっとだけの赤字でも、繰越損額が大きくなったのである。確かに第 1 節に述べたように、中小企業は、税制や商法といった制度的環境から、資本金が少ない方が有利ではあるが、金融機関から融資を受ける際には、安全性が低いと見なされ、不利になる。したがって、B 社の資金繰りが特に厳しかった。それに、A 社よりさらに悪かったのはこのような不況が 2 回も経験した

ことである。毎回金融機関からの融資が難しくなったとき、社長を交替し、再び融資を受けたのである。

1 回目は今の専務が父親と交替した⁴⁴⁾。やっと金融機関からの融資ができたが、まもなく業績が悪くなり、今度は今の社長が専務と交替した。現社長が就任してから、知り合いの同業種、異業種の中小企業を訪問し、企業経営の方法についていろいろと教えてもらった。また、中小企業同友会にも加盟し、多くの中小企業と交流するようになった。そして、今まで2回も失敗した原因を探し、経営上にはどんな問題があったかをいろいろと反省した。結論から言えば、今の経営方針には今までのやり方と異なるところは、工場内での作業だけではなく、受注先の現場への出張などの仕事も請け負うようになり、儲かるか儲からないかを気にせず、とりあえず仕事を沢山もらうことである。社長の話によると、新たに開拓した受注先からももらった仕事の中には、人件費などを抜いたら、赤字になる仕事はかなり多いようである⁴⁵⁾。しかし、新たに受注した仕事の中には利益が出る仕事もある。例えば、当社が孫請会社として兵庫県姫路市の新日鉄工場から日帰りの仕事を受注し、利益が薄いものの、赤字にはならなかった。その後、新日鉄工場の仕事がさらに増え、B社は姫路市に自社寮を構え、数名の社員と中国人研修生が常駐するようになった。また、毎週の週末には食事会を開き、社員と中国人研修生のコミュニケーションの場を提供している。仕事量が増えることによって、C社は社員3名の有限会社から社員10名、中国人研修生9名の株式会社に成長し、資金を必要とするときに、金融機関からの融資もしやすくなった⁴⁶⁾。

[事例三 有限会社C]

所在地：兵庫県明石市

Cは従業員3名の会社で、金属プレス作業をメインとしている。社長は大手企業の技師として働いてきたが、2002年に独立し、今の会社を立ち上げた。当社の仕事は殆ど社長本人が大手企業の技師としてできた人間関係から受注したもので、付加価値の高い仕事のみを引き受けている。会社が設立した当初は順調だったが、A社、B社と同様、まもなく業績が悪くなり、金融機関から融資が難しくなった。ただ、C社は正社員のみ少数の会社で、A社、B社ほど高い人件費を負担することはなかった。それに、前述のように、付加価値の高い仕事のみを引き受けていたため、会社の内部留保がA社、B社より多かった。しかし、A社、B社と違って、できる範囲内の仕事であれば、すべて引き受けるわけには行かなかった。というのは、当社の金属プレス機も特殊で、工場も小さく、これ以上機械を入れることが不可能であった⁴⁷⁾。それに、取引先も少数の大手企業に限定しているため、景気の悪い時に仕事量の少ない期間が普通の会社より長い。また、取引先の数が少なく、親会社1社からの受注量が減少すると、他の中小企業より受けるダメージが大きい。

2006年には金融機関からの融資が難しいという理由で、C社は神戸市西区から兵庫県明石

市に移転し、対外の代表者の名前は社内唯一の女性事務員に変更した。これによってやっと金融機関から融資を受けることができるようになり、難関を乗り越えた。ちなみに、2008年秋の世界的な金融危機で、C社もダメージを受けたが、苦しいながらも、社員と研修生を解雇することなく事業を継続している⁴⁸⁾。しかし、C社の仕事は単品作業が多く、他の要素から考えても、A社、B社のように新規取引先を開拓することが難しいため、社長はいつも不安を抱える日々を送っている⁴⁹⁾。

ちなみに、C社のような少人数で、単品作業をしている中小企業は関西には数多く存在している。例えば、金型製造の中小企業は代表的である。これらの企業は、1990年代後半から中国などの同業種の企業と競争せざるをえないため、次々と潰れている。もちろん、業績が悪いことで、金融機関から融資を受けることができなくなることが倒産の理由の一つであるが、作業内容自身が特殊なもので、その量を増やすことが難しく、たとえ資金を獲得したとしても、売上を伸ばすことが難しい。

[実例4 株式会社D]

所在地：兵庫県明石市

D社は社員115名で、電気関係、医療関係、半導体関係、改札・券売機などの部品、完成品を製造する会社である。中国上海に自社工場を持っており、現地で製品開発も行われている。D社は上述の3社と違い、多くの取り引き先を持っている。もちろん、上述の3社より規模が大きいこともあるが、経営者の独特の経営方針によって事業を拡大し、信用度を高め、金融機関から融資を受けつつけている。

しかし、D社も苦しい時期があった。D社はかつてFグループの一次下請として、Fグループに対する売上依存度が約9割を占めていた。リスクの分散の必要性を感じていたがそのシェアをなかなか下げることはできなかった。このため、Fグループを取り巻く経営環境の変化やFグループの業績悪化から、D社への発注量を大きく減少させることになり、結果としてD社の売上高は1990年代後半に大きく減少することになり、経営危機とも言える事態に陥った。しかしながら、2002年からT社や、さらにはアドック神戸へ参画したことを契機とするY社との取引を開始することにより、難しい時期を乗り越えたのである⁵⁰⁾。ちなみに、Fグループとの取引は電気関係がメインであったが、T社、Y社との取引によって医療関係、半導体関係までに事業を拡大している。2011年現在において、T社とY社との取引による売上高は全体の4割以上のぼっている。これに対して、Fグループに対する売上依存度は2割以下まで低下している。

D社の社長の話によると、中小企業の資金繰りが難しいのは、自社には問題があり、その問題を解決しなければならない。D社の場合、さまざまな諸企業と新たな取引関係を構築することにより、特定の発注企業との取引関係に依存しない、売上高の向上を実現している。また、

D社は新たな取引先との関係性のなかでこれまでにないさまざまな体験やノウハウを蓄積していくことにより、自社を発展させることに成功したのである。諸企業との間で構築される関係性が、当該企業にとっての存立基盤になっているのである。

D社は売上高を伸ばすために、中国上海に工場を出し、中国ではどのような製品が売れるか市場調査をしている。現在、上海工場では、値段が安く、一般のスーパー、飲食店などで使う人民元偽札識別機械を製造している。もちろんD社だけの技術では難しいので、自社より規模の大きいアドック神戸の参画企業M社の協力を受けている⁵¹⁾。また、アドック神戸で受注する案件の中には、D社が主幹事会社をつとめる医薬品自動分包機製造がある。部品点数は実に500点を超え、約半数の250点の部品については、アドック神戸の参画企業を含む外部の企業から部品調達を行っている。

中国上海で、D社は能力のある営業スタッフと名門大学出身の技術者を雇用し、さらに現地政府と関わりのある工場責任者を採用している。それだけではなく、日本国内工場では中国人技術者と労働者が働き、本社の営業陣にも留学生出身の中国人がいる。中国人スタッフの参加により、工場の雰囲気は良くなっただけでなく、日本人と違った、会社の経営にプラスになる考え方も常にD社に浸透している。

以上の4社の資金繰りの状況を紹介したが、A、B、C3社とも中国人研修生の受け入れ企業であるため、筆者が会社の経営者からいろいろと聞き取れた⁵²⁾。どの会社も資金繰りに苦しんでいた。3社の規模から見れば、関西の中小企業を代表し、その資金繰りの状況を正確に把握することができないが、金融危機以後、大半の中小企業の資金繰りが難しい状況に直面することは事実であろう。現在の日本では、このような状況を打開するために、中小企業自身が信用度を高めることしか他に方法がないと思われる。数多くの中小企業は取引先の数が少ないため、一旦景気が悪くなると、仕事量が急に減り、会社の経営が難しくなる。この点から考えると、中小企業にとって既存の関係とは別の取引関係を構築し、確固たる存立基盤を得ることが重要である。また、中小企業が関係性の中で自社の企業発展につながるような経済的合理性を伴う能動的行動をとることが重要である。例えば、D社が売上を回復していく発端となったT社との取引では、外観の美しさというこれまで経験したことのない要請の水準をクリアすべく、加工の仕方や工場内での原材料の運搬の仕方などで経験を積むことになっただけでなく、さらに高い利益率をも実現することができた。また、T社の購買方針が変更になってからも、中国上海に進出していたことによって、コスト競争力をつけており、コスト面での要請についても円滑に応えることができていた。次に、Y社との取引では、D社が結成当初から参画していたアドック神戸を通じて受注することになったが、取り扱わなければならない部品点数が非常に多く、外部調達など効率的なマネジメントをしていく上で経営上（特に生産管理上）諸課題に直面することになった。これに対して、D社は自ら他のアドック神戸会員企業の協力を得なが

ら、自助努力により何とか克服することができた。

また、本業以外の仕事を考えるのも良い選択かもしれない。現実にはそのような中小企業が数多く存在している。しかし、本業以外の事業を展開する際には、それなりのリスクを考えなければならない。例えば、東大阪市にある S 社は従業員 120 名を超える印刷会社で、金融機関から資金を借り、ゴルフ場などの事業に出したが、うまくいかなかった。そのため、会社全体の経営が難しくなり、2007 年の 12 月のある週末に社長が夜逃げをした。複数の取引先の滞納金が残ったままのため、翌週に取引先の者が S 社に入り、コンピューター、机などの事務用品を持ち帰ったという悲惨な場面があった⁵³⁾。さらに、中小企業はどのように取引先を確保するかは致命的ではあるが、現実には小規模の企業にはなかなか難しい。中小企業同友会のような組織に加入し、中小企業ネットワークを利用して新規の取引先を確保できるように見えるが、実際には望ましい結果が出なかった。したがって、中小企業同士が「アドック神戸」のようなグループを作り、お互いに助けなければならない⁵⁴⁾。

6、中小企業金融の課題

中小企業における課題として多くの利益を生み出せる技術力・サービスの向上や市場開拓の積極化がもちろん重要であるが、短期的にそれを達成するのは容易ではない。また、現実にはそれを行うには資金が必要となる場合が多い。さしあたり既存の事業体制を前提とすると、多様な資金調達の可能性を探ることが重要であると思われる。現実には近年、中小企業の資金調達手段は多様化しつつあり、さまざまな手段を組み合わせることで資金調度を円滑化することが求められている。融資については次のような新たな手段が政策的に進められている⁵⁵⁾。

A、売掛債権担保融資

売掛金を担保とする融資である。これまで土地などの不動産を担保とするのが一般的であったが、現在は不動産以外の担保融資である点の特徴である。2001 年より信用保証協会による売掛債権担保融資に対する保証が行われている。ちなみに、売掛金のほかに、在庫商品や機械設備を担保とする融資もある。

B、少人数私募債

従業員や知人などの縁故者 50 人未満の投資家向けに発行する社債である。規模の小さい企業でも金融機関に頼ることなく発行できる。また、有価証券届出書や通知書の提出が不要である。1999 年より信用保証協会による私募債の保証が行われている。

C、CLO

中小企業の複数の融資債権を束ねて証券化し、これを投資家に販売することで中小企業の資金調達を行う市場型間接金融の仕組みである⁵⁶⁾。

このように、担保の多様化、直接融資、債権の流動化により、既存の銀行による担保融資以外の選択肢も増えつつある。また、ヘラクレスやマザーズなどの新興株式市場が開設されるなど、株式公開による自己資本の充実を図る手段も増えてきている。それに、新興株式市場は従来より緩やかな公開基準が設定されており、創業間もない企業でも比較的容易に株式公開を行うことが可能となった。

以上の制度はいずれも新しい制度であり、中小企業全体から見ると、利用率が高くない。しかし、多様な資金調達の可能性を広げることは、安定的な中小企業経営のために必要である。新しい資金調達手段に関する情報や知識を集め、多様な選択肢を持つておくことが中小企業にとって、重要な課題である。もちろん、従来から中小企業が柱としてきた金融機関からの借入に関しての対応を考えておくことも必要である。円滑な資金調達を行うためには借入は依然として不可欠な手段である。そのためには、金融機関に関する情報や自社の借入条件を客観的に評価できる金融知識を持つことが必要であり、また、自社の情報を積極的に開示することで金融機関との信頼関係を構築していくことも求められる。

近年、地域金融機関の生き残りや中小企業の円滑化を図るための手段として、「リレーションシップ・バンキング」が注目されている。リレーションシップ・バンキングについての研究は、1980年代後半から欧米を中心に「情報の経済学」の金融分析によって本格化してきた。日本において、リレーションシップ・バンキングは、2002年3月27日発表の「リレーションシップ・バンキング機能の強化に向けて」報告（金融審議会）と、2003年3月に公表された「リレーションシップ・バンキング機能強化に関するアクションプログラム」などにより、各金融機関に定着していった。これは、長期的継続関係に基づく貸出ないし借手との密接な関係に基づく貸出のことをいい、中小企業金融がその典型である。2004年2月に改正された金融庁の金融検査マニュアルには「継続的な企業訪問等を通じて企業の技術力、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る」と明記されている⁵⁷⁾。貸出を通じた銀行と企業の長期的取引関係を基本とするがゆえに、定性的に情報生産に優れ、また短期的経済ショック等に対して、貸出条件変更を通じて柔軟に対応できる特性が指摘されている。

「リレーションシップ・バンキング機能の強化に向けて」報告に基づき、2003-2006年度の4年間にわたり、リレーションシップ・バンキング（地域密着型金融）の機能強化（アクションプログラム）を推進してきた。そして、アクションプログラム終了後の2007年4月に発表された「地域密着型金融の取り組みについての評価と今後の対応について」では、地域経済活性化の総合的推進の視点から「これまでともすれば、『点』に留まっていた地域の事業再生を、地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた、同時的・一体的な『面』的再生につなげていくことが大きな課題となっている」として、「地域の情報ネットワークの要である地域金融機関には、資金供給者としての役割に留まらず、地域の各方面との連携の中で情報、人材面で

も果たせる役割がある」と指摘している⁵⁸⁾。

また、この報告によると、リレーションシップ・バンキングとは「必ずしも統一的な定義は存在しないが、金融機関が顧客との間で密接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の提供を行うことで展開するビジネスモデルを指すのが一般的である」としている⁵⁹⁾。このような親密な関係によって得られるソフト情報⁶⁰⁾を活用することで、情報の非対称性を克服し、金融機関の目利き機能を発揮させることが期待されているのである。また、中小企業金融で問題視されている担保偏重や過剰保証の見直しにつながるとみられる。地域金融機関は地域を基盤として中小企業との長期継続的な関係を結ぶなかで貸出を行ってきた経緯があり、本来的にリレーションシップ・バンキングの機能が備わっている。したがって、地域金融機関のこうした機能をさらに強化することで、地域金融の経営問題と中小企業金融問題を改善することが目指されているのである。

しかし、他方では、金融ビッグバン政策以降、地域振興において不可欠な地域金融機関の機能発揮をますます困難にする市場原理型の金融改革が推し進められてきた。市場原理型金融行政の下で、地域金融機関は、厳しい経営環境におかれた中小零細企業への円滑な資金供給と不良債権や収益力といった財務面での健全性維持の両立という「必ずしも両立しない目的」に直面させられてきたのである。地域振興の担い手としての地域金融機関の金融機能の能動的発揮が困難な点に、市場原理型金融改革に翻弄されてきた地域金融機関の現状の厳しさが見て取れるのである⁶¹⁾。

地域金融機関が地域において持続的な活動を行い、中小企業金融を支えていくために、リレーションシップ・バンキングは重要な課題と言えよう。しかし、地域金融機関の経営が悪化し、本来のリレーションシップ・バンキング機能を果たせなくなった背景には、金融の自由化・規制緩和によって業態間の棲み分けが不明確化したことや、実態に即さない画一的な公的検査が強要されてきたといった政策的側面があったことも考えておく必要がある⁶²⁾。地元中小企業を資金面から支える地域金融機関の存在が社会的に意義があるとすれば、その存立に対して政策的に何らかの配慮を行う必要はないのであろうか。地域金融機関に対しても大手銀行と同様の画一的な基準で経営見直し・不良債権処理を迫る一方、リレーションシップ・バンキングという自助努力で生き残りを求めるのは果たして妥当なのだろうか。金融機関同士の競争、とりわけ大手銀行と地域金融機関の競争を市場のあるがままに放置していれば、地域金融機関の問題、そして、それによって派生する中小企業金融問題は解決するのであろうか。

おわりに

本論において、関西の中小企業 4 社を例として、中小企業金融の現状について分析してきた。日本の大半の労働者を雇用し、日本経済を支えている中小企業が難しい状況に直面し、多くの中小企業は資金難で次々と倒産していく。信用が脆弱で資金不足に悩む中小企業に対して

は、実に多様な方法で資金支援が図られている。しかし、それでも中小企業の金融問題は深刻である。中小企業が資金を最も必要とする金融逼迫のときほど、また資金繰りに困難を来たすときほど、金融機関からの融資が得にくいのが実情である。

株式の発行による資金調達や助成金と呼ばれる補助金を除いて、中小企業の資金借入には担保力や信用力が求められる。それを救済するものとして信用保証協会のような機関もある。制度融資による支援もある。しかし、それでも資金を得られない企業が少なくない。また、当然のこととして融資には返済が伴うが、経営が不安定で、その返済が困難になってしまう中小企業が少なくない。そして、現実には初めから返済能力のない企業こそが、最も資金を必要としているのである。さらに、資金に不足する中小企業が借入金を返済していくことは難しい。高収益な優良中小企業は別として、大多数の中小企業の借入金残高が減少することは稀であり、借入金総額は増えていくのが実態である。借入金返済のために新たな借入を行い、その利子負担が収益を圧迫するという悪循環に陥る企業も少なくない。

しかし、すべての中小企業が直面する金融問題を解消しようとするれば、返済能力に劣る中小企業にも金融の手を差し伸べることになる。言い換えれば、経営を改善できない非効率な中小企業にも資金を支援することになる。そうすると、社会的厚生を重視することで、非効率な中小企業を支援して企業の新陳代謝を抑制してしまうことになる。そのような支援はいったい日本経済の発展にプラスになるだろうか。経営能力のない中小企業は産業界から退場し、一方で革新的かつ発展性のある中小企業が新たに登場することで、経済活動は活力を持つようになることは市場経済の本当の姿ではなかろうか。

従って、返済能力に劣る中小企業や長期的にも赤字である中小企業と、資金支援があれば経営が好転する中小企業を識別する必要がある。そうすれば、中小企業の金融問題は明確になり、支援方針を制定しやすくなる。しかし、今日返済能力がなくとも、また赤字の中小企業であっても、経営体質を変革すれば飛躍できる中小企業もある。資金支援すべき中小企業とそうでない中小企業とを区別することは実に難しい。

現在、中小企業と関わりの最も深い地域金融機関の淘汰が進む一方で、同じく中小企業経営の安定化を支えてきた公的金融が急ピッチで縮小方向に改革が進められようとしており、中小企業金融の基盤が急速に弱まっていることが事実である。そのため、政府の財政改革や、企業や金融機関の公正な競争環境の整備を進めることが必要である。同時に、中小企業を支えてきた地域金融機関や公的金融に対する政策のあり方に関してより慎重に議論を進めていく姿勢も求められている。

注

- 1) 緊急保証制度は、2008年10月31日に創設された制度であり、原油・原材料価格の高騰や仕入れ価格の高騰の影響を強く受けている545業種の中小企業を対象としてスタートした。中小企業庁編『中小企業白書2010年版』、p.59。
- 2) 1970年代半ばまでは、中小企業と大企業では借入金比率、自己資本比率とも大差はなかった。
- 3) 吉田敬一・井上尚樹著『地域振興と中小企業』ミネルヴァ書房、2010年2月、p.246。
- 4) 高田亮爾・上野紘・村社隆・前田啓一著『現代中小企業論』同友館、2010年9月、p100。
- 5) 中小企業でも、完成品を製造するメーカーなら、自己資本の割合の高い企業があるかもしれないが、普通の製造業中小企業はパーツ対パーツであるため、企業の内部留保が少ない。
- 6) 独自の商品を開発し、製造する中小企業は中小企業の中でどのぐらいの割合を占めているかについて、筆者が東大阪市、富田林市、和泉市などの工業団地に対して調査した結果、30社の中に一社があるかないかの割合であった。
- 7) 30名以下の企業では総務課がなく、零細企業の場合、経理を社外の専門的な税理士などに任せることが多い。ちなみに、日本における個人資産は現金や預金の割合が高く、株式や債権の割合は低い。個人から直接的に中小企業に資金が流れにくい。
- 8) 大企業もかつては銀行等の金融機関への借入の依存度が高く、自己資本は少なかった。しかし、1970年代後半ごろから、大企業は内部資金の活用や株式や社債の発行により、銀行からの借入を減少させ、自己資本比率を高めていた。これは、高度成長によって大企業は大きな利益を出したことと、企業が実力と知名度がついたため、実現したと思われる。
- 9) 植田浩史・桑原武志・本多哲夫・義永忠一著『中小企業・ベンチャー企業論』有斐閣コンパクト、2011年1月、p83。
- 10) 読売新聞、2010年8月13日。
- 11) 東大阪市及びその周辺の複数社の中小企業の経営者から聞いたところ、金融機関の者は、景気の良い時に会社まで来て勧誘し、お金を貸してくれたが、90年代後半から全体的に景気が悪くなり、中小企業の経営者が自ら金融機関に行ってもお願いしてもお金を貸してくれない。それに、金融機関の担当者の態度も悪くなった。
- 12) 筆者が東大阪市、八尾市の複数の零細企業に確認したところ、近年金融機関からの融資が以前よりさらに難しくなり、会社の経営を維持するために、経営者の個人貯金を会社に使ったりしている。それでも苦境を乗り越えることができなければ、経営者の個人財産を売却したりするケースもある。
- 13) 吉田敬一・井上尚樹著『地域振興と中小企業』ミネルヴァ書房、2010年2月、p.90。
- 14) 大阪市立大学経済学研究所編『経済学辞典』岩波書店、2004年4月、p981。
- 15) 同上。
- 16) 高田亮爾・上野紘・村社隆・前田啓一著『現代中小企業論』同友館、2010年9月、p105。
- 17) 植田浩史・桑原武志・本多哲夫・義永忠一著『中小企業・ベンチャー企業論』有斐閣コンパクト、2011年1月、p88。
- 18) 補填の割合は保険の種類によって異なるが、通常は7-8割程度である。
- 19) 高田亮爾・上野紘・村社隆・前田啓一著『現代中小企業論』同友館、2010年9月、p106。
- 20) 青山和正著『中小企業論』同友館、2011年2月、p192。
- 21) 植田浩史・桑原武志・本多哲夫・義永忠一著『中小企業・ベンチャー企業論』有斐閣コンパクト、2011年1月、p79。
- 22) 高田亮爾・上野紘・村社隆・前田啓一著『現代中小企業論』同友館、2010年9月、p102。
- 23) 不況時には大企業の経営状況も悪くなったりするが、規模が小さいほど返済能力が弱いのが一般的である。その他、大企業と比べて、不況時に倒産する中小企業も多い。企業が倒産してしまうと、返済ができなくなるケースが多い。
- 24) 青山和正著『中小企業論』同友館、2011年2月、p189。

- 25) 中小企業といっても、300名近くの従業員を有する中規模の企業もあれば、従業員数名しかいない零細企業もある。情報開示に関しては、規模が大きいほど情報が比較的の開示しているが、将来的に返済能力があるかどうかになると、また別である。筆者が調べたところ、従業員数名しかいない零細企業でも、技術性が高く、仕事も比較的飽和状態で、事業を拡大するために金融機関から融資する企業もある。決算報告書上では、赤字になっていても、事業内容が必ずしも悪いとは限らない。それは法人税などの関係で、わざとそうにしたのである。筆者が外国人研修生を案内する際に、受け入れを決定したとき、企業の決算報告書を確認した上で入国管理局に書類を提出しなければならない。中には赤字経営の企業があり、向こう3年間の決算報告をつけて提出し、研修生を入国させた。ところが、研修生が入国してから分かったことは、計算報告書上の数字は、必ずしもその企業の経営状況を反映しているとは限らないことである。また、小規模の企業ほど、資本金が少ないため、赤字になった時、繰越損額が大きいケースが多い。
- 26) 筆者が東大阪市の中小企業に対して調査したところ、少なくとも半分以上の中小企業は貸工場を使用している。つまり、これらの企業は土地を所有していない。特に高井田、柏田周辺の零細企業は規模が小さく、長屋のような小さな工場で作業をしている企業が多く、自己資本比率が最も低い。
- 27) 筆者が90年代前半に来日時の保証人が経営していた会社は東大阪にあり、業績が悪くなったため、同族の親戚に引き受けてもらったが、その後、業績がさらに悪化したため、70代の社長が兵庫県三田市の実家の山を売り、苦境を乗り越えた。ちなみに、この会社は金属加工の中小企業で、現在でも50名ほどの正社員が働いているが、社員全員が社会保険に加入していない。前社長が高齢で親戚に会社を譲った後に引退したが、長男が他社で同じような仕事をしている。なぜ父親の代わりに事業を継続しないかを聞いたところ、今までのように大手企業から仕事を受注することが不可能であることと、金融機関から融資を受けるための土地などの担保がないことで、難しいという。経営者になって、資金繰りなどで、悩むより、収入が減っても、他社で働いた方が良く判断した。
- 28) 安全性とは、自己資本比率がどのくらいあるか、企業が潰れることはあるかどうかなどのことを指す。収益性とは売上高経常利益率を指す。
- 29) 日本の場合、景気全体が後退しているため、金融機関がこのような態度をとっていると思われる。ところが、筆者が中国の中小企業に対し調査したところ、たとえ景気が良いときでも、銀行が中小企業に対する貸付は消極的である。ちなみに、中国の中小企業の大部分は1980年代以後に設立された郷鎮企業であり、郷鎮企業は農村出身者が主力になり、中国の特色のある工業化の中で誕生したものである。(http://www.jetro.go.jp/report/05000696_001_BUP_0.pdf) 。
- 30) 地域住民が銀行や信用金庫など、地域の金融機関に預けた資金がその地域にある中小企業などに貸し出されれば、地域経済を潤し、地域住民の生活向上にも役立つ。金融機関には、融資需要に応じて地域社会に貢献するはずである。だが実際には、各地域の金融機関で集められた資金は、必ずしもその地域内で循環しているとは限らない。地域に融資需要があるにもかかわらず、金融機関が収益性を重視するため、資金の多くは東京に一極集中し、さらにはアメリカなどに流出して、地域の中小企業には充分なお金が回らないという問題がある。永山利和 著『現代中小企業の新機軸』同友館、2011年6月、p251。
- 31) 信用金庫より信用組合の方が経営状況が厳しく、近年、その数が激減している。
- 32) ただし、業績が悪化した中小企業は大手銀行から融資を引き上げられている。
- 33) 吉田敬一・井上尚樹著『地域振興と中小企業』ミネルヴァ書房、2010年2月、p94。
- 34) 高田亮爾・上野紘・村社隆・前田啓一著『現代中小企業論』同友館、2010年9月、p108。
- 35) 日本経済新聞、2011年7月20日。
- 36) 吉田敬一・井上尚樹著『地域振興と中小企業』ミネルヴァ書房、2010年2月、p90。
- 37) 主に規模の小さい企業であるが、中には信金・信組が育て上げた企業もある。
- 38) 日本経済新聞、2011年7月20日。
- 39) 永山利和著『現代中小企業の新機軸』同友館、2011年6月、p251。
- 40) その時購入した中古の本田車ステップワゴンが2007年まで会社用の車として使用していた。あまりにも古く、中国人研修生の企業配属時に使っていたので、社長に車の由来を聞き、当社の苦しい時期の話を引き出したのである。

- 41) 2007年の7月にA社の社長の紹介で筆者が研修生の案内でR社を訪問した。ところが、1年後にR社の社長が高齢で長男と交替したが、その翌年から経営が難しくなった。既存の取引先と前代社長の時代と同じように取引をしているが、材料などの高騰と、他社との競争で単価が下がり、収益がかなり減少した。そこそこの規模のR社は赤字額が膨らみ、金融機関からの融資も難しくなり、機械の入れ替えもできなかった。業績の悪化で、正社員の人数を減らし、一年中に求人雑誌にアルバイトの募集を出している。今度はA社の社長が逆にR社に対し、新規取引先の開拓とか、異業種の仕事を引き受けるとかなどのアドバイスをしたが、なかなかうまくいかなかった。ちなみに、R社のアルバイトの時間給が大阪府の最低賃金よりやや高く設定しているため、コスト上では中国人研修生を受け入れることができなかった。
- 42) 東大阪市は全国でも有数の中小企業が集中する町であり、組織的な異業種交流活動としては、1972年に東大阪商工会議所と大阪府経営合理化協会との主催で、東大阪市にある研究開発型中堅企業に呼びかけ、「創造的プロジェクトプランナー開発型の中堅企業による約半年間の交流会が開催された。この研究会は今で言う異業種交流グループであるが、当時はまだ異業種交流という認識がメンバー間に浸透しておらず運営の方法も未熟であったことから一括性の交流に終わった。筆者が2007年に1回このセミナーに参加したが、出席企業は必ずしも開発型の企業ではなかった。出席する目的は他社の情報を知りたいだけのように見える。
- 43) 当社は2005年の11月に1期生の中国人研修生を受入れ、翌年に技能実習生に移行するために、一部の社員に社会保険をかけ、株式会社にした。ちなみに、研修生の人数は被雇用者台帳に表示した社員数を超えてはいけないという制度上の規定がある。また、A社の中国人研修生は全員機械加工の経験者で、入国してからすぐに即戦力になる者が多い。したがって、A社にとって、新卒社員を雇用し、育つことより、既存社員に社会保険をかけて中国人研修生を受け入れた方が都合が良い。
- 44) ちなみに専務は社長の姉の夫である。B社は最初は家族経営の町工場であった。このような家族経営の小さい町工場は東大阪市、八尾市、大阪市平野区、生野区には今も多い。金融危機以後、これらの町工場は他の中小企業よりもっと苦しくなっている。規模が小さいことと、担保となる土地がないため、民間金融機関からの融資が不可能に近い程難しい。したがって、経営難で倒産する企業が少なくない。
- 45) 筆者が知っている企業の中には、仕事が減ったりする時、パート、アルバイトなどの非常用労働者を解雇し、正社員に交替で休ませていた。しかし、当社には当時中国人研修生が入っており、研修生たちの労働時間が減らされたら、生活に支障が出るため、筆者が社長にアドバイスをしたのである。
- 46) 当社は有限会社から株式会社が変わった理由はA社と同じである。ちなみに、B社から徒歩2分のところに同じ溶接作業をメインとする従業員40名のN社がある。B社には駐車スペースがないため、研修生の管理で筆者がいつも同じ日に2社を訪問していた。N社の場合、利益の高い仕事のみを引き受け、利益の薄い仕事をいつも外注に出していた。中国人研修生の待遇もB社よりずっと良かった。ところが、3年前の金融危機で仕事量はかなり減り、従業員数が半減し、中国人研修生を全員中国に返した。社長が高齢ということもあり、昨年には長男と交替したが、業績がなおさら悪くなり、金融機関からの融資もますます難しくなった。
- 47) 金属プレス機は様々な種類があり、大きなプレスもあれば、小さなプレスもある。熱プレスもあれば、冷プレスもあるが、9割以上が熱プレスの方である。筆者は中国人研修生の案内で2005年に兵庫県尼崎市の金属プレス加工のO社を訪れたことがある。O社は冷プレスの方で、製品は直径50センチの小さな物から直径2メートル以上の大きな物までがある。O社のような技術を持つ会社は日本全国で3社しかないようである。
- 48) C社は2007年9月から中国人女子研修生2名を受け入れ、金融危機以後の苦しい時でも研修生の途中帰国をさせなかった。2名の男子社員は会社創立当時のメンバーで、今も会社に残っている。これがC社の必要最小限の人数のようである。

- 49) A 社、B 社の社長と違って、C 社の社長は大卒の大手企業の技師だったので、無理やりに人に頭を下げて仕事をもらうようなことができないようである。今の仕事以外の仕事も考えていたが、なかなか実行に移らなかった。例えば、社長の知り合いで、兵庫県川西市のプラスチック加工会社の社長も、機械を購入し、プラスチックの仕事も引き受けようというようなアドバイスをしたが、実行しなかった。上述の理由以外には、プラスチック加工はあまり利益が出ないことが理由の 1 つであった。
- 50) 筆者が中小企業の研究のため、阪南大学経営情報学部 智宏准教授の著書『現代中小企業の発展プロセス』を拝読する際に、「アドック神戸」のことを知り、2011 年 7 月に「アドック神戸」の会員の D 社の社長とアポイントをとり、D 社を訪問し、インタビューをした。ちなみに、「アドック神戸」は兵庫県中小企業家同友会企業から構成される任意団体であり、現在 29 社が参画している。「アドック神戸」は 1996 年に形成され、他の中小企業連携と比べてより長い事業展開の歴史がある。これらの企業はすべて実力のある優良中小企業で、資金繰りにはそれほど苦しんでいない。
- 51) M 社も兵庫県明石市にあり、M 社の社長はアドック神戸の会長を務めており、アドック神戸が設立する以前から D 社と M 社の間に取引があった。
- 52) 社員 50 名以上の会社にも中国人研修生を入れているが、経営者は資金繰りの話を筆者にしてくれなかったため、実際、資金繰りに苦しんでいるかどうかは分からない。しかし、小規模の企業ほど、経営者は資金繰りの話をする。ただ、研修生の申請書類の中に決算報告書が含まれており、黒字か赤字かは会社の規模とはそれほど関係がないようである。
- 53) 近くの製本会社の社長の紹介で、筆者が中国人研修生の案内で S 社に何回か訪問したことがある。研修生の受け入れには前向きに検討し、規模も大多数の受け入れ企業より大きいので、まさかこんなことになるとは思わなかった。
- 54) 実際、関西には中小企業異業種交流グループは他にもあるが、「アドック神戸」ほどの役割を果たしていない。例えば、東大阪市の「ロダン 21」、「トップス東大阪」、「トライの会」がそれである。湖中 齊・前田啓一・桑野博行著『多様化する中小企業ネットワーク』ナカニシヤ出版、2005 年 8 月、P7。
- 55) 植田浩史・桑原武志・本多哲夫・義永忠一著『中小企業・ベンチャー企業論』有斐閣コンパクト、2011 年 1 月、p95。
- 56) ただし、この仕組みは今のところ、東京、大阪などの大都市圏の自治体によって実施されているが、全国的には広がっていない。信用保証協会による保証を行うかどうかについては自治体によって異なる。
- 57) 青山和正著『中小企業論』同友館、2011 年 2 月、p198。
- 58) 吉田敬一・井上尚樹著『地域振興と中小企業』ミネルヴァ書房、2010 年 2 月、p89。
- 59) 高田亮爾・上野紘・村社隆・前田啓一著『現代中小企業論』同友館、2010 年 9 月、p109。
- 60) 同上。
- 61) 吉田敬一・井上尚樹著『地域振興と中小企業』ミネルヴァ書房、2010 年 2 月、p89。
- 62) 植田浩史・桑原武志・本多哲夫・義永忠一著『中小企業・ベンチャー企業論』有斐閣コンパクト、2011 年 1 月、p99。