

(2023年12月4日講演)

## 8-2. 中小企業経営の現状と課題 中小企業の自己変革を後押しする金融

日本商工会議所 中小企業振興部長 山内清行講師

日本商工会議所で中小企業振興部長をしております山内と申します。私、中小企業振興部を担当するのは4月からで、その前は産業政策を担当しておりました。元々、私はマクロ経済の方が専門でしたので、まさに中小企業の担当になって、毎週様々な土地で経営者に触れて、何が問題かを確認させて頂いております。

プレゼンのタイトルを「中小企業経営の現状と課題 中小企業の自己変革を後押しする金融」とさせて頂きました。まずは結論的に、伊藤社長のような会社を如何にしてどんどん増やして行けるかというところだと思います。今回は金融の話で、ゼロゼロ融資の話もありました。バラマキで駄目になった会社は、それはそれと、商工会議所の立場でそこまでの切れが良い話はなかなか難しいわけですが、挑戦する企業を支援していくのだという表現をしています。まさに金融機関の皆様には大変お世話になってますし、私共、支援機関としては、先ほどありましたように、何%の中小企業の経営者の方が、自分の財政というものを本当に理解しているのかというところには胸が詰まされる思いがありまして、資金繰り表も作っていないような方も多く、私共もしっかり頑張らなくてはいけないと思う中において、現状と日商として考えているところについてご紹介させて頂きたいと思っております。

1 ページ目の図は、私共の頭の中の整理で、まさに停滞から成長への転換局面を迎えていると思っています。よく各地で説明するのは、1人当たりの名目GDPもどんどん下がって、私が入った頃は2位だったものが今や31位と更に落ちていくという状況の中、政府と話していても潮目が変わったと簡単に言うのですが、物価上昇はコストプッシュ型ですし、人手不足による賃金上昇ということで、企業にとっては非常に厳しい中での潮目の変化です。でも、ここで頑張らなければいけないという中において、商工会議所としては、やはり個社、一つ一つの企業の収益力の改善に着目して徹底的に支援していくしかないという思いでおります。

2 ページは今の業況で、11月に発表した調査です。景況的には上がってきていますが、コスト負担が非常に重いということで、慎重な見方です。雇用もだんだん厳しくなっている状況ですので、今回、経済対策が打たれて補正も出ましたが、何とか悲観的なこのムードを変えていく必要があるだろうと思っております。

3 ページ目はこれを分解したもので、各業況のものですが、売り上げもコロナ禍が終わっ

で少し上がってきたのですが、今、停滞して若干下がっているような状況です。コストも非常にかかってくるし、しかも価格の転嫁がなかなか難しいので採算もなかなか取れないです。仕入単価 DI は下落から上昇を引いていますので、下に下がるほど単価が上がっているということですが、しばらく仕入単価が上がってましたが、ここは何となく落ち着いた感があるというところなんです。一方で販売単価は漸く上がってきたのですが、ここに来て停滞ということで、これが採算 DI の停滞に出ているのかなと思います。左下の資金繰り DI は今まさに足踏み状態で、今後どうなるかというところを見ている感じです。右側の一番下が従業員 DI で、人手不足がどんどん進行していて、これは非常に大きな問題だと思っています。

私共の経営課題について少しだけ触れたいと思います。4 ページ目をご覧頂くと、コスト増と人手不足は今申し上げた通りで、殆どの企業の声は増収減益です。なかなか難しいところがあります。業況だけを見ますと、正直なことを申せば二極化していて、凄く儲かっているところは儲かっていますし、厳しいところは厳しいという状況であります。全体的に見ますとやはりコスト増の重荷に耐えられず、増収減益という状況で、特に消費の低迷が非常に気になる場所です。人手不足については、地方に行けば行くほど非常に厳しい状況です。幅広い業種で本当に賃金を上げて採用しようとしても全然人が採れないような状況で決定的な打ち手もないと、外国人労働者も円安がここまで進むとなかなか来づらいという状況もあり、非常に難しいです。小山田委員長には労働委員会で大変お世話になっておりまして、有難うございます。中小企業にとりましては、私共、日商とするとやはり労働移動、いわゆる価値があるところに移動していくというのはとても大事だと思いつつながら、私も政策を担当していた時はそれが大事だと高らかに言っていたのですが、いざ各地を回ってみると、やはり中小企業にとっては人材の定着も非常に重要であります。ここをどうするのかということ、人の話も、先ほど伊藤社長からもありましたが、どんどん転職してしまいます。皆さんそういった転職サイトに自分の価値を確認するために皆登録していて、SNS が流行っており、隣の芝生が青く見えるので、どうしても「僕はこのようなことをやりました」みたいな記事を見ると、私は何をしているのだろうという思いになって、本来であれば 2 年 3 年とそこでギョッと頑張るところを頑張らずにどんどん転職してしまうところが大きな問題だなと思っております。下の図は円安基調、やはりデメリットが大きいところが半分以上、メリットがあるというところは 3% しかない状況です。ここは日銀にもしっかりと手を打ってもらえないと思っています。右下は、まさに小山田委員長の方でも取って頂いています賃金の状況です。やはり 6 割の方々が、人が採れないので賃上げしていますが、7 割ぐらいが防衛的な賃上げということで、所得の拡大なしにやらなくてはいけない、持続的なことを考えるとなかなか厳しい状況です。ここの潮目を変えていく必要があると思っています。

その中で即応性の高いのが 5 ページ目の価格転嫁だと思っておりまして、パートナーシ

ップ構築宣言ということで、経営者にきちんと価格転嫁や取引の適正化をしますよということにサインして頂くような動きもしております。公取も企業名の公表をこの後されるかもしれませんが、そういった政府の監視機能も高くなってきているので、B to Bが、左下の図のようにかなり一定程度進んできております。多分これは8割近くまで来ていますので、大体今後もこのような状況なのだろうと思いますが、右側の転嫁の状況が課題。暫くB to Bのところでの転嫁率が55.3%ということですから上がってきたのですが、ここに来て停滞、逆に少し微減ということで価格転嫁もかなり厳しい状況になってきました。労務費の指針、公正取引委員会と一緒に事業者のヒアリングを行い、今回指針を出してもらいました。この指針の中に受注者の方々が自分で交渉に使えるようなテンプレートを作ってくれと、これは政労使会議でも小林会頭から言って頂き、一緒に作ろうということで公取と作ったものが今回発表されましたが、何とかムードを変えていく必要があると思います。ここの転嫁がないとどうしても原資が稼げないので非常に厳しい状況です。特にB to Cのところには転嫁ができない多重下請け構造がありますが、やはり消費者の方々はどうしても安いところの大型店、コストコなど優越的な地位の濫用で注意されたこともあります。そういう安いところに収斂していってしまうということは、ムードを変える必要がある。良いものは値が付くのだということについては、メディアも使いなが、らしっかりそこは縮小均衡ではなくて拡大して行けるようにしていく必要があると思っております。

6ページ目はパートナーシップ構築宣言ということで今3万8,000社ぐらいまで来ておりまして、これをどんどん進めていきたいと思っているところであります。

7ページ目に、資金繰りと収益力の改善ということで資料を付けました。ゼロゼロ融資は、確かに伊藤社長が仰るところがあると思います。救われた会社もおります。しっかりと対応していくに当たりましては、今帝国データバンクとも話をしていますが、返済に困窮する人が1割～2割、137万ぐらいのゼロゼロ融資の件数がある中で、その1～2割ですから、それなりのボリュームの本数があると思います。ここの人たちをどうするのかと考えると、やはり頑張る人に頑張ってもらおうということが大事なので、事業再生、収益力改善、とにかくそこをしっかりとやるということです。今回のゼロゼロ融資につきましては、銀行から借りておいてよということで借りた企業で、早くに大丈夫だから返したいという方と、いやいや、もう使ってしまったという方と2つに分かれていて、後者の方が大変な状況にもなります。ただ、こういった方々に対して将来のキャッシュフローが本当に回るのかどうかということをよく考えてもらう計画を作ってもらって、借り換えが必要で行うにしても、対応して頂く必要があると思います。一応来年3月末まで借り換えの期限があります。次のピークが4月ですので、6月末ぐらいまでの延長は必要かなと申し上げてます。伊藤社長、宜しいでしょうか、このような感触です。

あと1点気になるのが、今、公租公課の強硬な取り立てが増えていきます。大阪商工会議所でも問題になりまして、活性化協議会の中の案件でも4件ぐらい実際に破産しています。

これを主因として、「だったらもういいや」ということで止めてしまった会社が出ております。片や生き残らせようと支援する中で、片や取り立てるのは、政策的におかしいのではないかということで、これは省庁間の連携をすべきだをお願いして、今対応してもらっています。ただ、借りたものは返さなければいけないし、納めなければいけないものはしっかり納めるということが大前提ですので、こういった公租公課が納められるような経営を如何に作れるかということが今後の鍵になると思っております。

8 ページ目は、8 月に出ました中小企業応援パッケージです。今、中小企業庁と今後どうするかということでずっと意見交換し続けているところです。私も本日皆様にいろいろなお知恵をお借りしたいと思えますし、私もよく分かっていないところがあり、中小企業庁もよく分かっていないところがあり、今後どうしていけばいいかということが本当に鍵になると思っております。資本性劣後ローンを今回中小企業は 10 億円から 15 億円にしたし、これを使えば良いのではないかとわれましても、これは一定程度の規模のところの話であって、これがあるからそれで良いかと言ったらそのような訳もないわけでありまして。様々な問題を抱えています。成長に資する、まさに挑戦していくという方を応援していく方にシフトしていくしかないのかなと思っております。

金融の話に入りまして、9 ページ目、ゼロゼロ融資の利用状況です。利用している方が、これは日商の 8 月に取った LOBO 調査です。当方の全国調査では 4 割強の方が利用していて、他は返したりもしているわけですが、その中で資金繰りを見ると 1~2 割ぐらいの方々が問題を抱えています。この赤いところは資金繰りに不安があるのだが、今のところ相談していないという方です。商工会議所の会員は今、全国で 125 万会員おります。支店の会員の方が 8 万会員ぐらいいますから、真水ですと 117 万ぐらいの会員企業です。大体 4 分の 1 ぐらいの方に入ってもらっている状況です。その方々に今、資金繰りどうなのと聞いた時に、私どもが経営支援している方ということもありますが、普通に取る調査よりは少し良い感じの結果で出てきます。相談する必要がない、例えば一番上にある「資金相談は現時点で必要ない」という回答が 4 割いるわけですが、ただ、これが本当に良いのかどうかということもよく考えなければいけないと思っております。賃上げをと政府から言われているわけですが、しっかり金融機関の方々と連携を取りながら、色々な資金の調達手段がありますが、資金を調達しながら投資して成長していくという姿はとても大事なわけです。今手元が大丈夫で、後ろの方にも少し書きましたが、無借金経営が本当に良いのかと、チャレンジして行くというところはとても大事で、勿論、大きな企業と違って、実は私も親族が商店街をやっています、彼らがお金を借りようと思う時は本当に家族のことも考えながらリスクを持ってやるわけで、そういった方々に踏み出してもらうのは大変なのですが、負債を抱えるというか、そういう融資を受けることが別に悪いわけではなくて、その融資の借り方も、後ろの方に出てきますが、信用保証で何も考えないで単に借りるのではなくて、前向きな投資に向けての融資といったところがとても大事になる。いやいや、今

のままで十分なのですと、それはそれで十分なのかもしれませんが、更なる成長を考えると、4割の方が必要ないから安心とのことですが、ただそれだけでも済まないところもあるのかなと思ったりしているところでもあります。

10 ページ目は、これを業種別に分解したものです。それぞれありますように建設が5割ぐらい資金相談は今のところ必要ないと言われていています。傾向とすると先ほどの全体結果とあまり変わらないので、ここは省略したいと思います。

11 ページ目をご覧頂きますと、これは私も出ている中小企業庁の金融小委員会の資料ですが、特に宿泊業が厳しくてまだまだ返せない状況にあるのかなというところですが、それ以外のところは概ね返ってきている状況になっています。ゼロゼロ融資の今後の対応もこれから大事になってくるのだろうなと思っております。

さて、こうした中におきましても、12 ページ目、金融を正常化して行かなければいけないと思っています。商工会議所とすると、どうしても会員企業に聞くと、ゼロゼロ融資は新規もお願いしますよと、去年は色々要望されましたが、だんだんソフトランディングをして行くしかないわけです。倒産件数だけを見ますとコロナ禍前ぐらいに戻ってきていて、サービス業などは高い債務の負担感を抱えています。目の前に需要があるのだが人手不足でホテルを開けられない等、様々な状況があり、そこを何とかしてほしいということで、中小企業施策も担当しており、今回補正予算で省人化・省力化投資ということで新しい補助金も作られることになりました。ただ、これを入れたからといってうまく行くわけではなく、良いサービスをして、良い価格を取って利益を上げて行くということがとても大事なのだろうと思います。あるところに配膳ロボットを入れたら、それはそれで効率化はしているのですが、一番肝心の繁忙期になるとロボットがその辺をフラフラしていて邪魔でしょうがないということもあります。ですから、実際入れてみると結構違ったりもするわけです。本当にそれぞれの業種に合った形でうまく回る、これで空いた時間は新しいものを考えられる時間にしていく、そういったところを考えていく必要があるのだろうと思います。ここに書いてありますようにソフトランディングをして行くに当たって、一定程度資金繰りの支援の厳しいところについては継続して対応していくこと、配慮して行くことも必要なのかなと思います。ただ、コロナ禍の金融支援は、先ほど伊藤社長からもありましたが、効果検証はとても大事なのだろうと思います。ですから、当方の意見書ではこのような主張はしませんが、業種の対応の絞り込みみたいなものも必要になってくるのだろうなと思います。あとは本筋である「稼ぐ力」、債務返済能力を上げていく、このためにも金融機関の皆様と連携をしながら支援機関も対応して行かなくてはならないなと思っております。

こうした中におきまして、今の事業者の方と金融機関と支援機関と三者で共同して対応して行きたいと私共は思っています。13 ページ目ですが、事業者の方はどこに相談したら

いいか分からないし、何を相談すべきか分からない、うまく説明できない、情報開示をどこまでして良いのか分からない、自分のことがよく分かっていないという方がいます。金融機関の方も、相談があれば向こうから来るだろうしということで、しっかり顧客のことを理解したいと思うわけですが、審査やモニタリングの恐らく余裕もない状況なのだろうと思います。有利な条件で貸したいと思う反面、やはりリスクもあるから、リスクを極小化したいので、ある程度しっかりと支援しながら貸して、それなりの金利を取って行かないといけないと思うのです。こういったところで事業者と金融機関との間で齟齬があり、意識的に分かっていないところが多いので、ここを私共として何とかしなくてはならないと思っています。その中で私も今4月からずっと担当していきまして、金融機関の方々、特に地域に行きますと地銀、信金、信組の方に中小企業の方の面倒を見て頂いたりしていきますが、その中において、経営者と話していて、金融機関が本当にリスクを取って支援を下さっているのかどうかがとても大事で、そこを意識しながら、そのためには経営者としての責務もあるので、経営者側からも見せるものはきちんと見せなくては行かないですよということではありますが、一部には、過剰担保と言いましょか、信用保証等、貸方、借方で実際の資産と借りているものをどう借りているのか見てみますと、金融機関の方がそこまでリスクを取らない形で貸していて、逆張りの時もあるって、過剰に取られてしまっているようなケースも結構見受けられたりもします。こういったところは多分コミュニケーションをもっと円滑にすることによって改善していかなくては行かないのだろうと思っています。中小企業活性化協議会、今47都道府県のうち30の協議会を商工会議所で受託させて頂いていますが、相談は相当増えていきまして、深刻化してきているので、勿論なかなか続けられないところは円滑に廃業、退場、退出ということになるのですが、何とかこういったところに早期相談、早期支援というところで、金融機関の皆様としっかりと対応していきます。何よりも貸した後の経営がとても大事になると思うので、私共としても経営支援をしっかりして経営改善して行かなくては行かない。こういったところを考えながら三者で如何に協働できるのかが、これから個社個社の一つ一つの企業を底上げして行くには大事なだろうと思っています。

14 ページ目をご覧頂きますと、これは私の頭の中のもので、皆様ご専門ですので違うと言われてしまうかもしれませんが、売上規模に応じてそれぞれご支援頂いている層というのがあるのだろうと思います。売上が上がれば上がるほど、あるいは下がれば下がるほど、右側にありますように様々に課題も違うと思います。特に赤線で書いたようなところの層がかなり多くいて、ここがどうしても情報弱者で、金融排除を受け易いような方々でもあって、ここを経営指導員はフォロー対象としてしっかりやらなくては行かないなというところですが、ここをどう支援していくのかを金融機関としっかりやらなければ行かない。成長支援、事業の成長拡大のところについて、小規模事業者のところにも多分赤いミシン目みたいなものがあって、そこで金融政策も色々違いがあるのだろうと思いますが、こここそ、まさに支援して行かなくては行かないのだろうなと思います。

先週は新潟と福岡と札幌に行ってきましたが、その時に事業者の方が言っていました。事業承継の話をしに行った時に、第三者承継自体のやり方を全く知らない、そういうことすら知らない方が多かったです。それで廃業になってしまう。サイレントで廃業されてしまうと地域にとっても影響があるので、東京商工会議所も墨田支部などではサイレントに廃業しないでほしい、何かあった時には商工会議所に相談してもらえれば、早く相談頂ければ事業を改善することができるかもしれない、事業承継があるかもしれないし、収益力の改善で再生ができるかもしれないと、様々な選択肢もあり得るので、早期相談を呼び掛けていますが、なかなか相談がこない状況にあるわけです。事業規模が小さいとどうしても金融機関の皆様も実際にそれを仲介している企業の方々、M&A 仲介者のような方々も、コストだけがかかってしまって、小さいところは商売にならないので目が届かないところがあります。こういったところをどうするのかということで、例えば秩父の商工会議所などでは、同業種で少し規模の大きいところがそこをうまく飲み込んで、事業も雇用もそこでしっかりと続けると、地域密着型の M&A、スモール M&A のようなものを行ったりします。そういうものを進めていく時にはどうしても金融が必要になるので、是非、金融機関の皆様と、商工会議所は半官半民で、商工会議所法という法律に基づいて信用性も一応持って頂いているので、こういったところでうまくブレイクスルーできないかなと思っています。

15 ページ目は商工会議所の経営支援のイメージです。今申し上げましたように情報の非対称性があります。私共、経営者団体なので、やはり事業者側から金融機関に如何にアプローチをして行くのかということに着目しています。見える化をしたいということで色々な支援をしているわけですが、私も実際に今、経営指導員の責任者として担当させてもらっていますが、金融機関、特に銀行マンの方々と経営指導員はもっと会った方が良いということがよく分かりました。何となくこちら側から一生懸命ローカルベンチマークを使って色々なことをやっています。でも、必ずしも銀行マンの方々はそこを必要としていなかったりするところもあります。見所にしましても、私も実際の支援の現場に行って P/L や今の状況をと聞いているところを見ているのですが、本当に素晴らしい有難い支援をして下さっている金融マンの方を見ますと、商工中金さんなどは、この規模でこの業界の会社はどのような B/S がある程度望ましい B/S なのかというのが頭の中にあるので、B/S をパッと見た瞬間に問題点がどこにあるのかが見えてきて、そこから戻って P/L を見たりしているようです。銀行マンの方々がどこを見ているのかということを経営指導員が必ずしも分かり切れていないということがよく分かったので、もう少しこういったところもしっかりとやらなければいけません。経営戦略もまさに商工会議所の強味なので勿論やる、金融機関の方々が自己資本の比率を見てやっているのか、額を見てされているのか、ROA が借入金で下がってしまうからそこは貸さないとか、色んな話も聞きました。ですが、持続的な成長には投資が必要で、その時には借りなくてはいけないとか色々なことがあるわけで、こういったところについても、本当にお互いがお互いを分かり合うということ、ここがとても大事なのだらうと思います。私共は、金融機関の方に分かってもらうためにはという

ことで、一生懸命ローカルベンチマークや経営デザインシートを勉強しているのですが、銀行の方と現場に行かないし、話もしていないので少し空回り感もあるようで、この辺をはよく理解していく必要があります。そこのところに、クラウド会計もあるので入れるようにしてもらっていますが、何%の経営者がそういったものを意識しているのかというのは、痛いところを突かれました。何とかそこのところを考えてもらえるように支援できないかなと思い、担当しています。事業再生もここにあるようにやっております。ですから、金融機関と事業者の双方のニーズ把握をしながら、経営支援と資金調達で企業の成長をというところがとても大事だと思っているところです。

16 ページ目は、それぞれのステージごとにニーズがあります。私も当部に来る前は、官民投資フォーラム等で設備投資を如何に増やすかというのをずっとやっていました。投資に関心があるわけですが、11月の調査を月末に出しまして、設備投資の動向を左下に出していますが、結構停滞してしまっています。声を聞くと、意欲はあるが、踏み出せない状況です。ですから、ここのところに対して、先ほど申し上げましたように、どうしてもリスクが融資にはあり、生活もあるからということで消極的になりがち傾向です。無借金経営のところもあるのだらうと思います。実質無借金経営というか、将来も含めてどういう形でやっていくのかというところを、もう少しリレーションシップを取りながら対応して行くことが大事なのだらうと思っています。

17 ページ目、こうした中におきまして、金融機関の皆様に対する期待としては、我々も頑張って事業者側からも歩み寄っていくので、是非、顧客本位ビジネスモデルの確立というところを期待として、持ちたいところです。左上にあるように「プロパー融資と保証付融資」と書いてありますが、何かあった時の信用保証制度はとても大事なのですが、あまりここに過度に偏ってしまうというのは、金融機関にとりましても、特に事業者にとりましても凄く楽なのですが、それで良いとは思わないわけです。私も実際担当になってどれだけ指導員の方がプロパー融資を取りに行っているのか。金融機関側から、枠があるからこれ借り易いから借りて下さいということでパッと食い付きがちのところはあるのですが、何かあった時のために信用保証は取っておきたいところもあります。プロパー融資は金融機関にとりましてはリスクがあるわけですが、そこを何とか取れるような、取りに行くようなマインドと言いましょか、そういったところを進めていきたいと思っていますが、これを意識的に広めて行くのはなかなか難しいところがあります。ただ、我々も事業者の背中を押すので、是非、金融機関側からも手を差し伸べてもらえると思いたい。この間会った企業の例で言いますと、信用保証を實際借りて、すぐには使わないので預金の方に入れておいて、使わないで済むということが分かれば返して良いというように、借り手もすぐに使わせないような形を指導して下さる金融機関の方もいて、非常に有難いと思っています。我々もそういう意識で行かなくてはいけないなと思ったりするところです。

右上のところは、経営者保証に依らない融資慣行ということで、どうしても経営者保証

というのが起業をためらう原因にもなっていて、何か事業承継する時にも、これがあることによって阻害する要因にもなっていたりします。今回、経営者保証を取らない融資、実際その分少し手数料が上がるが、そこは軽減するという措置が3年間入ります。何とかこういった経営者保証に依らないような融資についてもうまく、今本当に地銀さん、勿論メガの銀行にも非常にやって頂いていますが、信金、信組になるとなかなか難しいところもありますが、進めていく必要があると思います。ただ、経営者にとってみると、不動産で貸してくれた方が楽という思いの方もあつたりするので、両者の思いもあつてなかなか難しいところですが、私共とすると、経営者保証を取らない融資を進めていって頂きたいと思います。

あとは、やはり与信の部分で、将来性に基づいた事業性評価ということで、しっかりそういった成長可能性を一緒になって考えてもらえる、そのためには、対話の機会も必要になると思うのですが、将来性の未来志向で是非考えて頂けると有難いと思います。勿論、事業者側もやらなくてはいけないことが沢山あるので、そこはしっかりやりながら対応していく、今のような形で複数行で借りるといった場合、事業性担保融資を一応私も担当させてもらってまして、政府の議論にも参加させて頂いていましたが、複数行からメイン行、特に小さいところはこの銀行としっかりと対応していく、売り上げのお金が最後はきちんとそこに入ってくるような形にしたり、本当に信頼関係を結んで、何かあつた時にはすぐに対応してもらえるようなところを作っていくのもとても大事なのだらうと思っております。

そういったことで、18 ページ目は事業性評価融資ということで、これは前に政府の議論の中で使った資料をそのまま持ってきているのですが、これには期待したいと思っております。私共とすると、事業性評価で融資をしてくれるのは非常に有難いです。ですが、何か担保がないと駄目だと専門家の方々や金融機関の方の声もあつて、担保を作ることでそれで進むのならどうぞということなのですが、ただ、作るにしても使わなければ意味がないので、簡易・迅速・廉価で使い勝手の良いものを宜しくお願ひしたいと申し上げます。日商としてこれを推すかどうかということで企業ヒアリングを私の方でしましたところ、スタートアップとかベンチャーといったところについても希望はありました。最初、金融庁が来て、最初はそもそもエクイティでやるので、あまりデットなどには関心ないでしょうと言われたのですが、そうではなくて、元々貸してくれる訳はないと事業者が思っているので相談しないだけであつて、そこがきちんともしやって下さるといふことであれば、ニーズはあるのだらうと思います。実際に出資者から5年後に倍にしろとか色々口を出されたりして非常に苦しい思いをするぐらいであれば、今、低金利に慣れてしまつているので、今の慣れてしまつている経営者の方が4%、5%でお金を借りていくのは難しいと思いますが、それでもそれで対応出来るようにしなくてはいけないと思うのですが、新しい創業塾等で実際に参加者の話を聞いていると、4%、5%ぐらいだったら、しっかり借りてやりま

すよといった新しい方々も中にはいらっしゃいました。こういった考えも踏まえて対応していくのかなという気がします。勿論、デットは日本政策金融公庫が 3,000 万円貸してくれる訳ですが、事業承継などにも効果的なので、事業性を銀行がしっかりと見てくれると有難いなと思います。是非、この事業性を見てもらう、目利きのところについては大変だということは理解していますので、我々事業者側もしっかりとそれが分かるような形で支援できればと思っています。

19 ページ目は、それを前提として、これは某金融機関の話、短コロ融資の話ですが、事業者から非常に有難いという話です。現預金のところをご覧頂くと、元々月商 1 カ月持たないような現預金水準を引き上げて行こうということで、短期の継続融資、短期借入れをうまく使いながら実際に現預金の方を増やす。キャッシュアウトがなくなる、長期借入ではなくなるので、その分の返済額も少なくなるということで、勿論これをやるに当たっては早期経営改善計画みたいなものは作らなくてはいけません。その時にロカベン等を使う訳ですが、そういったものを出しながらも、やはり毎月の返済もない、キャッシュアウトがない、約定返済がない、こういった短期継続融資みたいなものがうまくできると有難いと思います。ただ、これは金融機関にとってどれだけ高リスクを取って頂けるかというところもありますし、なかなか難しいところもあるのだらうと思います。当座貸越みたいな形もありますが、こういったものをうまく使えるということも、金融機関の在り方として一步踏み出して頂けると非常に有難いと思っています。運営資金につきましても、業種によって違うと思いますが、大体 1~1.5 ぐらいを目安に万一に備えていくということかと思っています。何かあった時にすぐに金融機関から借りられないので 2 カ月が必要だということであれば、危機をある程度しのげるような量の手持ちの運転資金を持たせてもらいたい。1 カ月しかないと駄目になったらすぐにその資金を集めに回らなくてはいけないところが、ある程度 3 カ月くらい持っていれば、2 カ月切ったら今から動こうと早く動くことも出来たりします。勿論、金融機関の皆さんからしたら、いや、なかなかそれは難しいよということは重々承知しておりますが、こういった前向きな融資というのも是非お願いしたいなと思うところでもあります。

最後の参考は、日商が作った事業活動のために実施している保険です。与信の関係で倒産防止特約を持っています。憂いなく事業をしてもらうために対応しております。何かありましたらこういったものも事業者の方に紹介頂ければ有難いと思うところでもあります。駆け足になりましたが、一旦、私からの説明は以上であります。