

中小企業における資金問題の現状と課題

中 井 和 敏

要 旨

中小企業の抱えている多くの経営課題のなかで、特に、企業資金に関する問題が深刻である。わが国経済は長引く不況の影響により、開業率よりも廃業率の方が高いといった状況が続いている。中小企業庁ではこのような傾向が見られるなかで、1999年（平成11年）に中小企業基本法の改正を行った。中小企業をわが国経済の再生の原動力と位置付け、諸施策を打ち出し、以後、既存企業に対する継続的な経営革新、創業やあるいはベンチャー企業への支援に関する事業を行っている。しかしながら、このような諸施策が功を奏しているとはいえず、中小企業自身の資金問題を中心とした構造的な経営課題に対する具体的な改善への取り組みとともに、金融機関に対しては中小企業に向けた融資のあり方や新しい金融手法の展開が求められている。

1. はじめに

わが国における中小企業に対する政策転換は、1999年（平成11年）に行われた中小企業基本法の改正が契機となっている。旧中小企業基本法は、主として企業間における生産性などの諸格差の是正を目的とし、中小企業自身の企業規模の拡大化、換言すれば大企業化を促進するような諸施策が講じられてきた。しかし、わが国経済における長期不況の影響による廃業率の高止まり、中国や韓国あるいは東アジア諸国の追い上げ、さらなる経済のグローバル化の進展や国産業の空洞化など、これまでわが国が経験したことのない経営や経済環境の変化などにより、国内産業の企業間格差の是正といった次元では解決できない諸問題が顕在化している。特に、1985年（昭和60年）ごろから高騰し始めた地価や、1989年（平成元年）末には38,915円という市場最高値をつけた日経平均株価が、バブル経済崩壊後、大幅に下落したことなどを、その後の長期的景気低迷の主な要因として挙げることができる⁽¹⁾。

バブル経済崩壊後は各企業の経営状態が急速に悪化し、経営の継続が困難になり、資金繰りに窮する企業が急増した。なかでも中小企業にとっては、極めて厳しい状態が続くことになった。この結果、多くの金融機関で、企業などに融資した資金が回収できない状態に陥ることになった。いわゆる不良債権の顕在化である。このような長期にわたる景気低迷や多額の不良債権の発生などにより、金融機関の貸し渋り、貸し剥がしが社会問題化した。現在でもこのような状態が続いているといっても過言ではない。

しかしながら、このような経営環境にあっても、市場や経営環境の変化に適切に対応し、業績

を伸ばしている中小企業も多数ある。中小企業基本法の抜本的な改正は、わが国経済のなかで重要な役割を果たしているこのような中小企業のさらなる活性化をも目的としている。本稿では、新中小企業基本法で明らかにされている、独立した中小企業の多様で活力ある成長発展、個々の企業の経営革新と創業促進、あるいは経営基盤の強化や激変する経営環境への対応力の向上といった諸政策について概観し、わが国における中小企業の現状や役割について確認するとともに、特に、資金問題を取りあげ、その構造的な問題や、金融機関の中小企業向け融資の現状や問題点について、主に『中小企業白書』や関係する統計資料などを参考にし、検討するものである。

2. 中小企業基本法の改正

中小企業基本法が1963年（昭和38年）の制定以来、抜本的に改正され、1999年（平成11年）12月3日付けで実施された。この改正は、これまで同法の理念として標榜してきた「大企業との格差の是正」という基本政策を大幅に転換し、中小企業を「経済発展の担い手」として位置づけ、経営革新、創業促進、経営基盤強化など個別企業の自主的努力を促し、これらのことを実現させるために個別企業に対する支援のための諸施策を打ち出している。また、中小企業はわが国の企業の99.7%を占め、常時雇用者の66.9%が働くなど、わが国経済において中心的な役割を果たしているとの認識⁽²⁾の下、中小企業の範囲も変更された（図表1）。なお、ここで常時従業者とは、有給役員、常時雇用者（1か月を超える雇用契約者と調査対象年度又は直近2か月で18日以上働いた雇用者）をいう⁽³⁾。

（図表1）中小企業の範囲

業 種	基 準	改定前	改定後
製造業など 下記以外の業種	資本の額または出資の総額	1億円以下	3億円以下
	常時雇用する労働者数	300人以下	300人以下
卸 売 業	資本の額または出資の総額	3千万円以下	1億円以下
	常時雇用する労働者数	100人以下	100人以下
サービス業	資本の額または出資の総額	1千万円以下	5千万円以下
	常時雇用する労働者数	50人以下	100人以下
小 売 業	資本の額または出資の総額	1千万円以下	5千万円以下
	常時雇用する労働者数	50人以下	50人以下

（注）上記の業種分類は日本標準産業分類第10回改訂分類に基づいている。

（出所）「中小企業基本法」に基づいて作成。

中小企業の定義については、中小企業金融公庫法等の中小企業関連立法では、政令によりゴム製品製造業は、資本金3億円以下または従業員900人以下、旅館業は、資本金5千万円以下または従業員200人以下、ソフトウェア業・情報処理サービス業は、資本金3億円以下または従業員300人以下を中小企業としている。なお、小規模企業者については、中小企業基本法では次のように定義している（図表2）。

(図表 2) 中小企業基本法による小規模企業者の定義

製造業その他	商業・サービス業
従業員20人以下	従業員5人以下

(出所)「中小企業基本法」に基づいて作成。

小規模事業者については、中小企業基本法以外の法律や機関でもいろいろ定義している。参考として「商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律」や「小規模企業共済法」での小規模企業者の定義も挙げておく(図表3)。

(図表 3) 小規模企業者の定義

法律名	業種	従業員規模・資本金規模
商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律	工業等	20人以下の事業者
	商業・サービス業	5人以下の事業者
小規模企業共済法	工業等	20人以下の個人又は会社等
	商業・サービス業	5人以下の個人又は会社等

但し、このような中小企業の定義は、中小企業に対し諸施策を実行するうえでの基本原則として対象範囲を規定したものに過ぎない⁽⁴⁾。

1963年(昭和38年)に制定された中小企業基本法の基本理念は、先述したように、これまで大企業を中心とした産業構造を是正し、中小企業の振興を目的としたものであった。その後の中小企業の動向は、わが国経済の発展の原動力となったことは周知の通りである。このような理念に基づいた諸政策は一定程度の効果を上げたが、一方では理念と反し、大企業と中小企業の一層の格差がより拡大した業種も多くみられた。従来、元請としての大企業とその協力企業として業務を推進する下請としての中小企業といった、いわゆる産業の二重構造は全体的にはバランスのとれた分業体制であるといわれる面もあるが、企画・設計や研究開発は大企業、施工や現場作業は中小企業というように、業務の二極分解が進行するといった面も指摘されていた。このような状態では、中小企業は常に大企業の要望に沿った仕事や指示通りの仕事しか行わないといったことになり、企業成長という観点では問題になることはいうまでもない。

しかし、大量生産から多品種少量生産への移行、IT産業の進化、国際化の流れのなかでの規制緩和あるいは国際競争の激化といった経営環境の変化は、従来と比べ、よりスピード経営が求められることになる。このような状況下にあっては、大企業主体の事業推進では限度があることが見え始め、小回りが聞き、変化する経営環境にすばやく対応することができる企業のあり方として、製品開発力、生産技術力、販売力などを具備している中小企業の存在が注目されるようになった。このような意味で、中小企業には大企業とは異なった機動性や創造性などが求められ、地域経済ばかりでなく日本経済全般を牽引する役割が期待されている。このような中小企業に対する見方の大幅な転換が今回の中小企業基本法の抜本的な改正につながったものと思われる。以下、主な改正内容について、「基本理念」と「重点政策」という2つの側面から概説する。

(1) 基本理念

まず、基本理念についてであるが、改正前の中小企業基本法では、経済の二重構造論を背景とした非近代的な中小企業構造を克服することを目的とし、「大企業との格差の是正」が政策目標の中心に据えられている。産業構造全体として、企業間における生産性や効率性などの格差を是正することを挙げていた⁽⁵⁾。このような理念に対し、改正された中小企業基本法では、中小企業の持つ柔軟性や創造性、あるいは機動性といった活力に注目し、大企業とともに、わが国経済の発展の原動力として存在するのが中小企業であるとし、この中小企業の自立的発展を支援することを挙げています。さらに、中小企業に期待される役割として、多様な事業の分野において特色ある事業活動を行い、新たな産業の創出し、就業機会を提供することが求められている。また、市場における競争を促進し、地域経済の活性化を促進するために中小企業の自主的な努力とともに経営基盤が強化され、多様で活力ある成長発展が図られなければならないとしている⁽⁶⁾。

(2) 重点政策

従来の中小企業基本法では「国の施策」として

- ① 設備の近代化
- ② 技術の向上（技術の研究開発の推進，技術者および技能者の養成等）
- ③ 経営管理の合理化（近代的経営管理方法の導入，経営管理者の能力向上等）
- ④ 企業規模の適正化，事業の共同化，工場・店舗等の集団化，事業の転換，
小売商業における経営形態の近代化
- ⑤ 過度の競争の防止および下請取引の適正化
- ⑥ 輸出の振興や需要の増進
- ⑦ 事業活動機会の適正な確保
- ⑧ 労働関係の適正化および従業員の福祉の向上と労働力の確保

の8項目を挙げています。

一方、改正された中小企業基本法では、

- ① 経営の革新および創業の促進，創造的な事業活動の促進
- ② 経営資源の確保の円滑化，取引の適正化等による経営基盤の強化
- ③ 経済的社会的環境変化に即応した経営の安定化や事業転換の円滑化
- ④ 資金供給の円滑化および自己資本の充実

の4項目を挙げています。

ここで明らかのように、企業間の格差是正あるいは不利の是正といった、いわば「中小企業への保護・育成」という政策内容が、「独立した中小企業の多様で活力ある成長発展」あるいは「経営革新・創業の促進」というように企業家精神を基底とした事業創造の進展を支援する政策に変わっているのである。

改正中小企業基本法によれば、経営の革新の促進するためには、新商品の開発、新たな役務を開発するための技術に関する研究開発の促進、商品の生産や販売を効率化するための設備の導入

の促進、商品の開発・生産・輸送や販売を統一的に管理する新たな経営管理方法の導入の促進など必要な施策を講ずるとしている⁽⁷⁾。さらに同基本法「第十四条」として「創造的な事業活動の促進」という項目を設け、「国は、中小企業の創造的な事業活動を促進するため、商品の生産若しくは販売又は役務の提供に係る著しい新規性を有する技術に関する研究開発の促進、創造的な事業活動に必要な人材の確保及び資金の株式又は社債その他の手段により調達を円滑にするための制度の整備その他の必要な施策を講ずるものとする⁽⁸⁾」として、資金面での財務基盤の強化を図りながら、資金、人材、技術、情報といった経営資源についての支援を基盤的な施策として設け、創業・経営革新といった創造的な事業活動の促進を図ることが明記されている。また、中小企業の事業創造や経営強化を促進するために、貿易構造、原材料の供給事情その他の経済的社会的環境の著しい変化による影響により、同一の地域や業種に属する相当数の中小企業者の事業活動に著しい支障が生じることになったり、あるいは、生ずる恐れがある場合には、経営の安定化や事業の転換が円滑に行われるように諸施策を講ずるとしている。

さらに、

- ① 中小企業者以外の者の事業活動による不当な侵害を防止に対する施策
- ② 取引先企業の倒産の影響を受けて中小企業が倒産するといった事態の発生を防止するための共済制度やその他必要な制度の整備
- ③ 中小企業者の事業の再建や廃止の円滑化のための制度の整備、あるいは小規模企業に関して実施する共済制度の整備
- ④ これら①～③の施策を講ずるに当たっては、中小企業の従事者の就職を容易にできるような必要な配慮

といった事項を挙げ、中小企業に期待される「新たな産業の創出、市場競争の促進、就業機会の増大、地域経済活性化」といった役割が発揮できるような支援体制の整備を法制化したのである⁽⁹⁾。

特に、企業資金に関しては、改正中小企業基本法「第二章（基本施策）第四節（資金の供給の円滑化及び自己資本の充実）」の項を設け、（資金の供給の円滑化）として「第二十三条」を、（自己資本の充実）として「第二十四条」を設けている。改正前の中小企業基本法では「第五章 金融、税制等」に（資金の融通の適正円滑化）として「第二十四条」を、（企業資本の充実）として「第二十五条」を設けている。それぞれの違いが明確になるように（図表4）としてまとめておく。

ここで明らかなように、改正された中小企業基本法での企業資金に関する政策については、中小企業自身が自立し、自ら事業創造していくことが基底にあり、そのために国は支援策を講ずるというスタンスになっている。また、この中小企業基本法の改定を中心に、創業支援に関連する新法が公布されている。主なものとして、1995年（平成7年）に「中小企業創造活動促進法」、1998年（平成10年）に「新事業創出促進法」、1999年（平成11年）に「産業再生特別措置法」といった中小企業の創業支援を含んだ3つの法律が整備された。また、1999年（平成11年）に「中小企業

(図表4) 企業資金に対する政策の比較

改正前の中小企業基本法	改正後の中小企業基本法
(資金の融通の適正円滑化) 第二十四条 国は、中小企業に対する資金の確保を図るため、政府関係金融機関の機能の強化、信用補完事業の充実、民間金融機関からの中小企業に対する適正な融資の指導等必要な施策を講ずるものとする。	(資金の供給の円滑化) 第二十三条 国は、中小企業に対する資金の供給の円滑化を図るため、政府関係金融機関の機能の強化、信用補完事業の充実、民間金融機関からの中小企業に対する適正な融資の指導その他の必要な施策を講ずるものとする。
(企業資本の充実) 「第二十五条」 国は、中小企業の企業資本の充実を図り、事業経営の合理化に資するため、中小企業に対する投資の円滑化のための機関の整備、租税負担の適正化等必要な施策を講ずるものとする。	(自己資本の充実) 「第二十四条」 国は、中小企業の自己資本の充実を図り、その経営基盤の強化に資するため、中小企業に対する投資の円滑化のための制度の整備、租税負担の適正化その他の必要な施策を講ずるものとする。

(注) 下線部分が異なっている箇所である(下線は筆者が加筆)。

経営革新支援法」, 翌2000年(平成12年)には「中小企業支援法」も公布され, 中小企業の経営革新を促進する法的整備が行われたのである。

特に, 創業の促進については, 2003年(平成15年)2月から「中小企業挑戦支援法(中小企業等が行う新たな事業活動の促進のための中小企業等協同組合法等の一部を改正する法律)」の施行により, 次のような新しい支援策が付加され現在に至っている。まず, 「株式会社, 有限会社の最低資本金等の商法上の規制に関する特例(新事業創出促進法の一部改正)」として, 商法の最低資本金規制に係る特例を設け, 新たに創業する者について, 株式会社の場合は1,000万円, 有限会社の場合は300万円という最低資本金規制の適用を受けない会社設立を認めるとともに, 設立後5年間は当該規制を適用しない。と同時に, 払込取扱機関の保管証明を受ける義務などを免除するとともに, 一方で債権者保護といった観点から, 開示義務, 配当制限などを義務付けることにした。このような措置により, 会社設立時点での資本金の確保といった資金集めが創業の障害になっていた点を大幅に緩和し, また, 設立に係る手続を簡素化することによって, 一般のサラリーマンや主婦などがアイデアや新しい発想などによるビジネス・モデルでも容易に創業することができるよう法的に整備したのである。

さらに, 「企業組合の組合員要件, 従事比率・組合員比率要件の緩和(中小企業等協同組合法の一部改正)」として, 次のような施策も行われている。それは, 最低資本金がなく, 有限責任の下で法人格が得られる企業組合制度について, 企業や有限責任組合の参加を認め, また, 従事比率(実際に仕事に従事しなければならない組合員の比率(現行: 2/3))及び組合員比率(従業員中の組合員の比率(現行: 1/2))の規制を緩和し, これらの措置により, 企業の資本力や技術力などの活用, 組合以外の人材の活用を一層図ることが可能となり, 地域貢献型事業から先端技術開発事業まで, 幅広い分野での挑戦の機会を拡充し中小企業としての創業の機会を拡大した。

また, 「有限責任組合の投資手法, 投資対象の拡大(中小企業等投資事業有限責任組合法の一部

改正)」として、次のような施策も実施されている。それは、投資ファンド（有限責任組合）の投資対象を、従来の株式会社から有限会社や企業組合にも拡大するとともに、有限責任組合の投資事業の範囲について、従来の株式投資に加え、中小企業が営む事業から生ずる収益の分配を受けるための投資（信託受益権取得等のプロジェクトファイナンス）も可能とするなど中小企業に対し資金調達方法の多様化を図り、新たな事業活動にも参入しやすいように環境を整備したのである。

3. 中小企業における資金調達の現状

（図表5）のデータに表われているように、1989年～1991年には、一部サービス業を除き廃業率が開業率を上回る事態に陥った。この時期はバブル経済崩壊をみた時期でもある。これ以降わが国経済の景気の長期低迷が続き、現在にいたっている。

図表5 開廃業率の推移（業種別・事業所ベース・年平均）

年		66-69	69-72	72-75	75-78	78-81	81-86	86-89	89-91	91-94	94-96	96-99	99-01
非一次産業全体	開業率	6.5	7.0	6.1	6.2	6.1	4.7	4.2	4.1	4.6	3.7	4.1	3.8
	廃業率	3.2	3.8	4.1	3.4	3.8	4.0	3.6	4.7	4.7	3.8	5.9	4.2
製 造 業	開業率	6.0	5.6	4.3	3.4	3.7	3.1	3.1	2.8	3.1	1.5	1.9	1.6
	廃業率	2.5	3.2	3.4	2.3	2.5	3.1	2.9	4.0	4.5	4.0	5.3	4.1
卸 売 業	開業率	6.5	6.1	8.0	6.8	6.4	5.1	4.8	3.2	5.0	3.3	4.9	3.1
	廃業率	6.5	3.8	5.3	3.7	3.8	3.7	4.1	3.2	5.0	5.3	7.4	7.2
小 売 業	開業率	5.0	4.9	4.3	4.8	4.4	3.4	3.1	2.8	3.9	3.6	4.3	3.9
	廃業率	2.1	3.3	3.6	3.2	4.0	4.0	3.4	6.4	4.3	4.6	6.8	4.4
サ ー ビ ス 業	開業率	6.3	6.7	6.1	6.1	6.4	5.3	4.9	4.7	5.0	3.8	4.2	4.0
	廃業率	3.8	4.0	3.8	3.3	3.1	3.2	3.6	2.9	4.2	2.8	4.8	2.9

資料：総務省「事業所・企業統計調査」

- (注) 1. 事業所を対象としており、支所や工場の開設・閉鎖、移転による開設・閉鎖を含む。
 - 2. 1991年までは「事業所統計調査」、1994年は「事業所名簿整備調査」として行われた。
 - 3. 開業率、廃業率の計算方法については、12表を参照。
 - 4. 01年時点の業種分類は、総務省「日本標準産業分類」（1993年10月改訂）を基にしたものである。
- (出所)『2004年版 中小企業白書（縮刷版）』付属資料統計（13表）22頁

多くの企業論あるいはベンチャー企業論といった文献に接すると、必ずといってよいほど、わが国においては、バブル経済崩壊以降、事業の開業率が廃業率を下回っている状態が続いていることに触れている。これらの記述の元になっているデータは『中小企業白書』などで示される統計資料であるが、2000年版以降、各年度の『中小企業白書』でこの開業率と廃業率の推移を見ても、廃業率は1975年（昭和50年）以降3%台から4%台で推移しており、一方、開業率は1975年（昭和50年）から1981年（昭和56年）にかけて5.9%を記録したもののその後は低下し、1986年（昭和61年）以降、では新規開業率が、事業の廃業率を下回る傾向がずっと続いている。例えば、平成3年から平成8年にかけての5年間の企業の新規開業率が2.7%であるのに対し、廃業率は3.2%であったと報告している⁽¹⁰⁾。

このような状況を考慮しながら、企業の立場に立って資金の調達方法について検討してみたい。（図表6）は企業が行う資金調達の方法を分類整理したものである。

(図表 6) 資金調達の方法

外部金融	借入金	手形借入 証書借入 手形割引 当座借越	負債資本
	企業間信用	買掛金 支払手形	
	有価証券	社債・転換社債 CP(コマーシャル・ペーパー)	
		株式	株主資本(自己資本)
内部金融	内部留保 減価償却費		

(出所) 渡辺幸男・小川正博・黒瀬直宏・向山雅夫(2001)
『21世紀中小企業論』有斐閣、258頁(加筆修正)

企業が経営活動を推進するうえで、経常的に資金の流入(インフロー)と流出(アウトフロー)が発生する。この場合、資金調達の方法や資金の性格を考慮し、外部金融と内部金融というように区分する。このような区分は伝統的で、かつ一般的な方法でもある。外部金融とは企業自身が企業の外部から資金を調達するもので、銀行など金融機関からの借入、企業間信用で発生する買入債務、企業自身が社債や株式を発行し資金を調達する方法がある。これに対し、内部金融としては事業活動によって得られた利益や非現金支出項目としての減価償却費などがある。なお、企業間信用として受取手形を含む区分方法がある。これは受け取った手形を手形に記載されている満期日前に金融機関に持ち込み、資金化することができるという理由による。いわゆる手形の割引である。但し、満期日前に資金化するので、額面に記載されている金額は受け取れない。また、割引手数料は通常の金利より高く設定されているのが一般的である。しかしながら、これらの費用などを差し引いたとしても、企業にとっては、満期日前に資金を得ることができるのである。

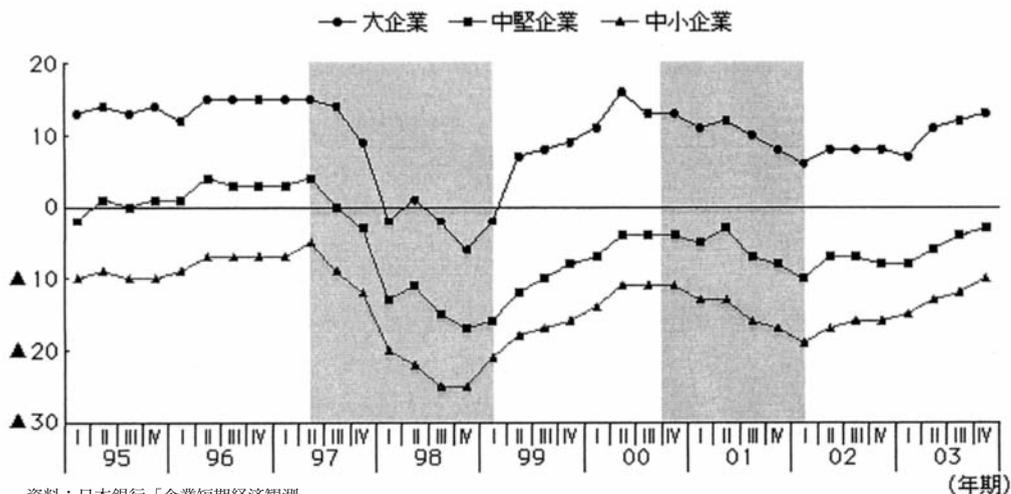
企業はこのようにして調達した資金を資産という形態で運用する。資産は流動資産と固定資産に大別される。売上債権や棚卸資産の過剰な保有、土地や投資有価証券あるいは設備投資など固定資産に過大な投資を行う場合、それを上廻る資金調達が適切に行われないと、たちまち資金不足に陥ってしまう。このような意味で、適切な資産保有とそれに見合うバランスのとれた資金調達が求められるのである。

企業はこのようにさまざまな方法で資金調達を行う。しかし、中小企業にとってここ数年間の企業資金の状況は依然として厳しい状況にある(図表7)。『2004年版 中小企業白書』によれば、大企業と比べ中小企業でも改善傾向にあるとはいえ、依然としてマイナスの値で推移しており、『苦しい』と回答した企業の割合が、『楽である』と回答した企業の割合を上回っている状態が続いていると指摘している⁽¹¹⁾。

なお、DI(Diffusion Index)とは、単純に集計できないような「定性的な指標を数値化」して集計する方法の一つで、業況判断DIでは、「良い」「さほど良くない」「悪い」の3つの選択肢から回答し、回答数を集計して、その構成比(%)を算出する。計算式は(業況判断DI=「良い」

と答えた回答数構成比－「悪い」と答えた回答数構成比)で示すのが一般的である。業況判断DIの最大は100%ポイント、最小は-100%ポイントとし、真ん中をゼロとして表示する。

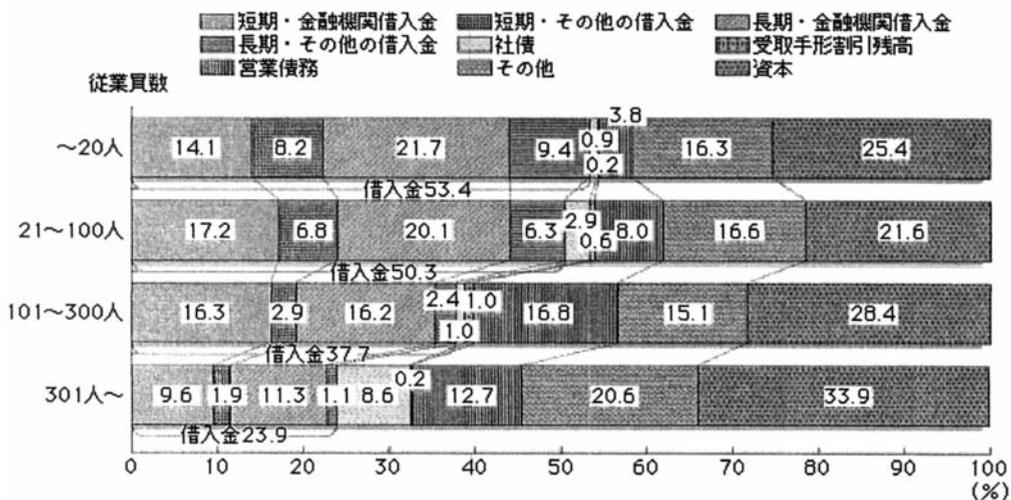
(図表7) 資金繰り判断DIについて



資料：日本銀行「企業短期経済観測」
 (注) 資金繰り判断DI=「楽である」－「苦しい」
 (出所)『2004年版 中小企業白書(縮刷版)』33頁

これまでも、中小企業の資金調達構造には大企業と比べ、借入金に依存せざるを得ない状況があるとの指摘があった。このことに関連して、企業の資金調達構造を従業員規模別に表わした統計資料を示しておく(図表8)。

(図表8) 企業の資金調達構造



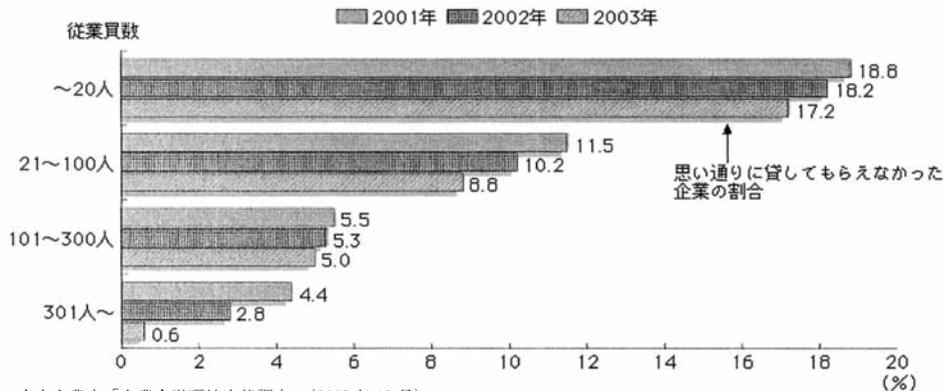
資料：財務省「法人企業統計年報」(2002年度)再編加工
 (注) 1. 各項目の構成比率は分母を負債+資本+割引手形残高として算出
 2. 営業債務(企業間信用)は支払手形+買掛金、その他は引当金などの残高。
 (出所)『2004年版 中小企業白書(縮刷版)』229頁

企業の資金調達構造をみると、従業員規模が小さい企業ほど金融機関による借入金に依存していることがわかる。2002年度において従業員規模20人以下の企業では、自己資本の割合が25.4%であるのに対して、借入金の割合は53.4%である。一方、従業員規模301人以上の企業においては、自己資本の割合が33.9%であるのに対し、借入金の割合は23.9%になっており、自己資本の占める割合は従業員規模が大きくなればなるほど高くなり、借入金の割合は低くなっている。反対に、従業員規模が小さい企業ほど借入金に依存した資金調達を行っている。

中小企業では、1960年代後半以降、買入債務(支払手形+買掛金)の比率が低下し、長期借入金を中心とした借入金の比率が上昇する傾向が見られる。この買入債務比率の低下は大企業にも見られるが、大企業が行う資金調達で上昇したのは自己資本と社債の構成比である。このことは、大企業の資金調達手段が資本市場から調達する直接金融に移行していることを示している。これに対し、中小企業の資金調達は依然として借入金に依存しており、この傾向はますます高まっている。これは中小企業の自己資本比率に変化が見られず、自己資本の充実は進んでいない。社債については対総資本比率の割合は低く、中小企業としては社債発行といったような直接金融による資金調達が難しいことを示していると思われる。

また、『2004年版 中小企業白書』によれば、中小企業の資金調達条件の特性として「思い通り借りることができない中小企業の実態」について触れている。また、同白書では「多くの中小企業の資金調達は借入れに大部分を依存しているが、このことは大企業より中小企業の方が思い通りに借入れを行えているということを示すものではない」としている。このことを白書では、メインバンクへ借入れ申込みをした際のメインバンクの対応として最も多かった対応が「申込みを拒絶された」「申込みを減額された」と指摘している⁽¹²⁾。そして、メインバンクから思い通りに貸してもらえなかったと回答した企業の割合を従業員規模別にデータとしてまとめている(図表9)。

(図表9) メインバンクから希望融資額を受けられなかった企業の割合(従業員規模別)



資料：中小企業庁「企業金融環境実態調査」(2003年12月)

資料：中小企業庁「金融環境実態調査」(2002年11月)

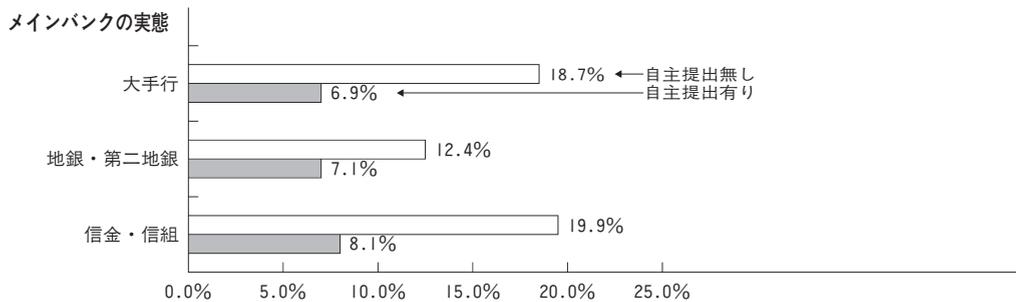
資料：中小企業庁「企業資金調達環境実態調査」(2001年12月)

(注) ここでいう「思い通りに貸してもらえなかった」とは、アンケートにおいて、「最近1年間のメインバンクへの借入申込について、最も多かった対応はどうでしたか」という問に対して、申込を拒絶や減額されたと回答した企業を指す。

(出所)『2004年版 中小企業白書(縮刷版)』230頁

これを見ると、従業員規模が小さい企業ほど、思い通りの融資を受けられなかったことがわかる。企業規模が小さくなればなるほど融資額は少額で、融資を受ける際の金利条件も厳しくなるのが一般的である。さらに、融資を受ける場合、大部分の中小企業は担保や保証を提供している現状がある。このような状況にあって、金融機関からの借入れ資金を円滑に確保するためには、長期的継続的取引の推進、積極的な企業情報の公開などといった金融機関との良好なリレーションシップの構築が重要になる。例えば、中小企業庁「金融環境実態調査」によると、自主的に企業情報を提出する企業は、比較的借入れがしやすく、企業情報を自主的に提出しない企業は融資が受けにくくなっているといった実態が明らかにされている（図表10）。

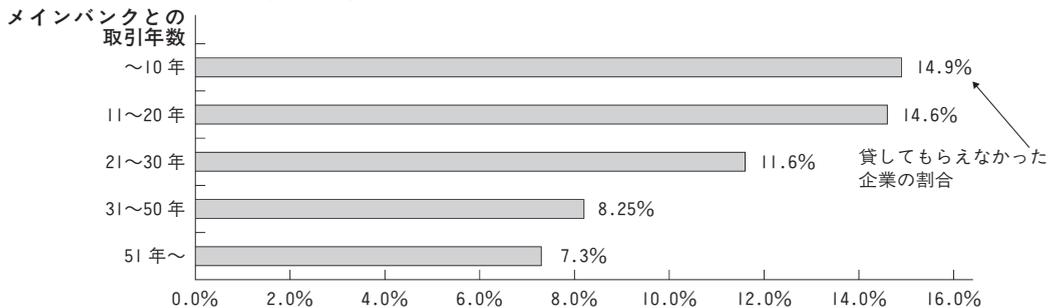
（図表10）資料自主提出の有無別にみる融資可能な企業の割合



（出所）中小企業庁「金融環境実態調査」（2002年11月）

また、メインバンクとの取引年数別でも、取引期間が長ければ長いほど融資が受けられる確立が高くなるといった実態もある（図表11）。

（図表11）メインバンクとの取引年数別融資状況



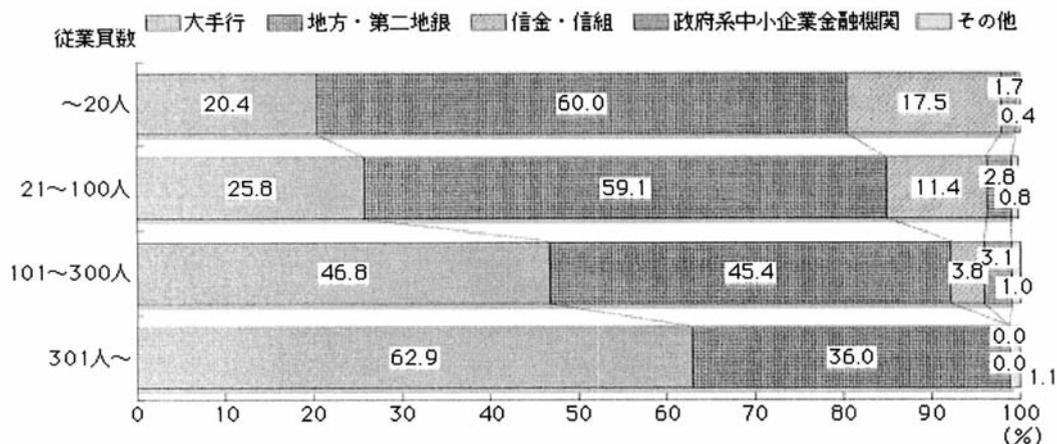
（出所）中小企業庁「金融環境実態調査」（2002年11月）

しかし、メインバンクから借入れができなかった場合、他の取引銀行との関係を新たに構築することが必要になる。こういった場合には、例えば、大手都市銀行がメインバンクであった場合は、地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、あるいは信用組合といった他の業態の金融機関との新たな取引、支援が必要になってくることはいうまでもない。なお、これまでメインバンクという言葉をしてきたが、これは当該企業において借入残高シェアの大小とは関係なく、当該企業が

メインバンクと認識している金融機関であることを意味している。

次に、中小企業への資金供給者としての金融機関について検証する。中小企業各社はどのような規模の金融機関をメインバンクにしているのだろうか。この点について興味深い資料がある。(図表12)は従業員規模別に見た企業のメインバンクからの借入依存度を示したものである。

(図表12) メインバンクの業態 (従業員規模別)



資料：中小企業庁「企業金融環境実態調査」(2003年12月)

(注) 1. ここでは借入残高シェアの大小に関わらず、その企業がメインバンクと認識している金融機関をメインバンクとした。

2. 大手行とは都市銀行、長期信用銀行、信託銀行のことを指す。

3. 地銀・第二地銀とは地方銀行及び第二地方銀行、信金・信組とは信用金庫、信用組合を指す。

4. 政府系中小企業金融機関とは、商工組合中央金庫、中小企業金融公庫、国民生活金融公庫を指す。

(出所)『2004年版 中小企業白書(縮刷版)』232頁

これによると、従業員規模が小さいほど地元の金融機関をメインバンクとした借入依存度が高く、中小企業にとって、地元の金融機関の存在が重要になっている。すなわち、従業員規模別にメインバンクの業態を見てみると、従業員規模が大きい企業ほど大手行をメインバンクとしている割合が高く、従業員規模が小さい企業ほど地域金融機関(地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合)をメインバンクにしているということがわかる。

さらに、メインバンクとの関係について、その取引年数を見ると、従業員規模が大きくなるほど、メインバンクとの取引年数が長くなり、従業員規模が小さい企業ほどメインバンクとの取引年数が短いという実態がある⁽¹³⁾。これは、中小企業の事業が順調に拡大した場合、従業員規模が大きくなるにつれてメインバンクを地域金融機関から大手行に変更していく傾向があり、このことが、大企業に比較しメインバンクとの取引年数が短くなるものと推測される。しかし、なかには企業規模が大きくなってもメインバンクを変更しない中小企業があることも認識しておく必要がある。

このように統計資料を分析していくと、中小企業金融の特性として、

- ① 金融機関からの借入金に依存度が高い。
- ② 十分な借入れが行われていない。

- ③ 企業規模が小さいほど金利が高い。
- ④ メインバンクからの借入依存度が高い。
- ⑤ 地方銀行・第二地方銀行・信用金庫・信用組合といった地域金融機関が重要な地位を占めている。

といったことが挙げられる⁽¹⁴⁾。

4. 金融機関の中小企業に対する姿勢

金融機関にとっては、融資先企業が経営不振になり、債務不履行という状態に陥れば、貸出金が回収不能となり損失が発生する。このように倒産という事態にいたらなくても債務者区分として破綻懸念先企業ということになれば、その債権の回収不能になる確立は高くなる。このため、将来的に発生するかもしれない貸倒れに備えた引当金を設定しなければならない。しかし、このような措置を採れば貸倒引当金繰入損が発生し、利益圧迫の要因となる。反対に、融資先企業の事業活動が好転し、債務者区分がより上位、すなわち正常債権化すれば貸倒引当金の積み増しは少なくて済む。このような状況になれば、金融機関にとって、メリットになることはいうまでもない。

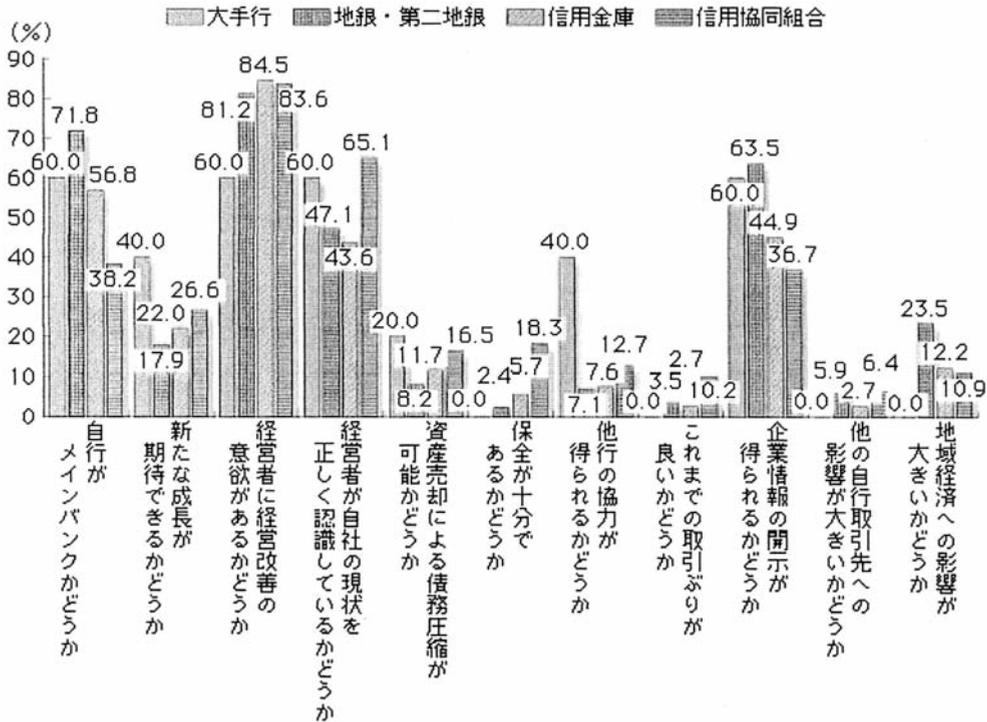
2003年3月に金融庁が公表した「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」の中でも、要注意先債権などの健全債権化や不良債権の新規発生防止のための取り組みの一層の強化を各金融機関に要請するとし、中小企業の経営改善への取り組みの強化が金融機関にとっても重要な経営課題になっており、融資先企業の経営改善に向けた取り組みを積極的に推進する金融機関も増加する傾向にある。

(1) 金融機関の支援について

では、金融機関が融資先企業に対し支援する場合、どのような観点から、当該企業に対して支援を行うかどうかを判断するのであろうか。(図表13)は、金融機関が当該企業を支援するか否かを判断する際に「非常に重視する」と回答した点を業態別に示したものである。

これによれば、全ての業態を通じて「経営者に経営改善の意欲があるかどうか」、「経営者が自社の現状を正しく認識しているかどうか」を非常に重視すると回答している金融機関が多くなっている。これは、経営者自身の自社に対する的確な現状認識と改善に向けた意欲を求めているのである。また、このような経営者の意欲や企業情報の開示の他に、自行が当該企業のメインバンクになっているかどうかも重要な判断基準になっている。これは、地銀などを中心として金融機関の規模が大きいほど重視する傾向を示している。これについて白書ではいくつかの説明が考えられるとし、「メインバンクであれば企業とのつながりが比較的強く、様々な情報を得やすいことがあるであろう。また一つには、仮に自行がメインではなかった場合には、たとえ自行が支援しようと考えても最も多額の金額を貸し出しているメインバンクが支援に応じなければ、経営改善は見込めないという事情もあるであろう。」という見方を示している。また、「企業情報の開示が得られるかどうか」という項目も「非常に重視する」とした割合が大きな業態を中心に多くなっ

(図表13) 金融機関が中小企業の経営改善を支援する際の判断基準 (金融機関業態別)



資料：みずほ総合研究所(株)「中小企業の早期再生支援に関する実態調査」(2004年)

(注) 複数回答のため、合計は100を超える。

(出所)『2004年版 中小企業白書(縮刷版)』260頁

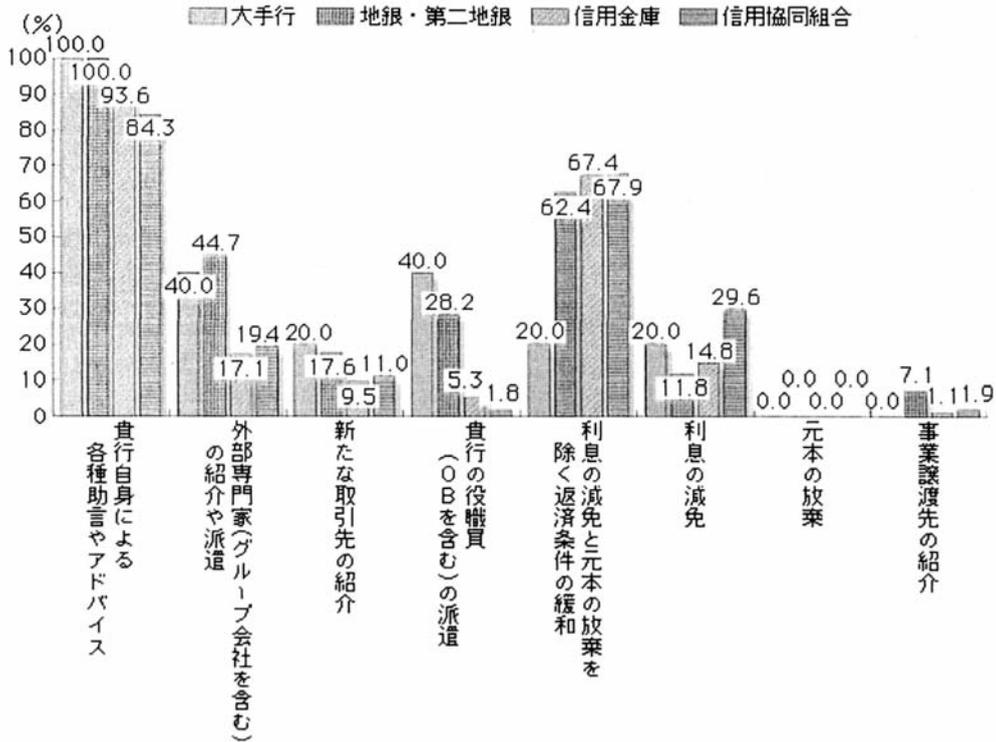
ている。これは、支援して本当に事業が改善するかどうかの判断をするための情報を求めている。このように、金融機関は特に経営者の意欲とともに、当該企業についての情報開示を強く求めているのである⁽¹⁵⁾。

(2) 金融機関が行う支援方法について

次に、金融機関が中小企業の経営改善の支援にどのような手法を用いるのか、この点について検討する。(図表14)は金融機関が中小企業に対し経営改善の支援する際、「非常によく用いる」あるいは「よく用いる」と回答した割合を金融機関の業態別に示したものである。

これによると、「経営面でのアドバイス」といったソフト面での支援や「一時的に資金繰りを緩和する効果がある返済条件の緩和(利息の減免や元本の放棄を伴わないもの)」という手法がよく用いられている。しかし、大企業が経営危機に陥った時、多くの金融機関が「債権放棄」という支援方法を行うことがあるが、中小企業に対しては、このような金融機関に損失をもたらすような方法は、ほとんど行われていない。この点について白書では、これは、元本の一部放棄のような行動をしてまで当該企業を支援する経済的合理性が存在するかどうかといった判断の他、一部の企業に行えば、他の企業からも同様の対応を迫られるといったモラルハザードを起す懸念があることが背景にあると考えられると指摘している⁽¹⁶⁾。

(図表14) 金融機関が中小企業の支援に用いる手法



資料：みずほ総合研究所(株)「中小企業の早期再生支援に関する実態調査」(2004年)

(注) 1. それぞれの手法について有効回答数に「非常によく用いる」と「よく用いる」の合計が占める割合である。

2. 複数回答のため、合計は100を超える。

(出所)【2004年版 中小企業白書(縮刷版)】261頁

(3) 金融機関の資金的支援策

金融機関はこれまで担保主義、連帯保証主義に基づいて融資を行ってきた。しかし、これは依然として堅持されているが、一方で、先述したように中小企業基本法の抜本的改正を契機とし、多くの支援策が提起されている。主なものを挙げてみると、

① 中小企業向け貸付債権の証券化支援

これは民間金融機関などにおいて、中小企業向けの貸付債券などの証券化を支援する業務を中小企業金融公庫に追加することにより、中小企業に対する無担保融資の拡大を図る政策である。

② ビジネスプランを的確に審査し、無担保・無保証人(本人保証不要)で創業者および創業予定者に融資を行う「新創業融資制度」の融資限度額を550万円から750万円に引き上げ、創業におけるより広い資金需要に応える。これにより、より一層の創業の促進あるいは雇用の創出を図ることを目的としている。

③ 国民金融公庫の第三者保証人を免除する特例措置の拡大

これは融資する際の第三者保証人を不要とする特例措置の上限額を、リスクに見合った一定

の金利上乘せを条件として、現行の1,000万円から1,500万円に引き上げるという支援策である。

④ 経営者の本人保証をとらずに政府系金融機関が融資する制度の創設

これは「中小企業金融公庫、商工組合中央金庫の新事業向け融資制度において、純資産の維持などを含む特約（財務制限条項）の締結を前提として、経営者本人の個人保証を免除する制度を創設する」という支援策である。

⑤ 売掛債権担保融資保証制度の積極的な活用

売掛債権担保融資保証制度について、債権譲渡禁止特約の解除を各方面に依頼するという支援策である。

金融機関の不良債権処理の加速化に伴い、中小企業への影響が懸念される状態が続いている。しかし、閉塞的な経済状況を打開するためには、大企業ばかりでなく、圧倒的多数の中小企業の活性化は急務である。中小企業は数が多いばかりでなく、その業態は多種多様であり、事業内容や課題にも個別性があり、しかも、それぞれ地域性が強いといった特性がある。このような中小企業の置かれた現状と特性を踏まえ、このような諸支援策が企画され実施されているのである。

また、大手メガバンクを中心にした融資については担保融資に依存した形態ではなく、営業キャッシュフローに重点を置いた与信判断も推進されている。これは徐々に地域金融機関にも拡大していくものと思われる。全国の中小企業の情報データ（財務情報、経営状況など）を利用した、支援データベースが活用される状況にある。さらに、連帯債務や連帯保証の方法についての見直しや、資金調達の方法も間接金融から直接金融の拡大といった方法が活用されはじめたことも重要であろう。

5. 資金調達の円滑化に向けた中小企業の課題

企業情報を積極的に開示しないという状態は、資金調達の円滑化といった点で、中小企業・金融機関の双方にとって障害となる。しかし、中小企業を一時的な財務状況だけで判断することは非常に難しい。例えば、経常赤字や債務超過に陥ったとしても、経営努力によって数年後には黒字へ転換するケースや、あるいは債務超過を解消するケースもある。このため、金融機関には、財務に現れない経営力を評価する審査能力が求められる。このために、日常的な企業との情報交換ばかりでなく、企業のニーズを的確に把握することにより、当該企業の新しいビジネス・チャンスを創造する可能性を探ることもつながる。したがって、金融機関には長期的な視点に立った企業とのリレーションシップが求められるのである。

また、新たな金融手法として、多様な中小企業に対応した金利制度の導入や、中小企業が持つ売掛債権等の資産の証券化なども、中小企業金融円滑化の一助となることが期待されている。こういったことを可能にするためにも、中小企業には自社の企業情報を積極的に開示することが求められるのである。中小企業にとって金融機関からの資金調達を可能にするポイントは、自社の現状を率直に開示することである。その際、開示する内容としては、次のような項目があげられ

よう（図表15）。

（図表15）主な開示情報の項目

項目	内容
経営計画	① 「事業計画書」の具体性の確保 ② 改善が必要な場合は「事業改善計画書」「経営改革計画書」など
収益力	① 収益性に関する経営指標 ② 市場動向・将来性等の市場性 ③ 自社の特徴（特に他社との異なる強み）
財務的安全性	① 安全性に関する経営指標 ② 返済能力に関する定量的事項

また、融資に際し次のような条件が課せられることもある。

- ① 月商3,000万円以上（できれば月商5,000万円以上。但し、業界ごと異なる）
- ② 自己資本比率は15%以上
- ③ 純資産額必要最低額1億円以上（これも、業界によって異なる）
- ④ 純資産倍率は1.5倍以上
- ⑤ 売上高経常利益率2%以上（できれば4%以上。これも業界によって異なる）
- ⑥ 営業利益の確保（同時に、営業キャッシュフローの把握が必要である）
- ⑦ 借入金返済年数は10年まで（大型設備資金は別）
- ⑧ 有利子負債額は月商の9倍以内。
- ⑨ 流動比率150%の維持 など

これらの項目は経営目標と看做してもよい。これら項目が適宜、情報が開示されるようになれば、金融機関との関係は良好なものになるであろう。

なお、金融機関には多くの種類がある。中小企業自身、自社の規模と業態などを勘案し、メガバンクや地域金融機関、あるいは政府系金融機関など複数の金融機関との良好なりレーションを図ることを期待したい。

【事例】情報開示により銀行と連携を図る企業

事例として、銀行へ積極的に企業情報を開示することにより、適切な資金的支援を得ながら順調に経営を進めているA社について触れてみたい。但し、これはある地方銀行からひとつのモデルケースとして示されたものを当事者の了解を得てリライトしたものである。

(1) A社の基本姿勢

A社（本社は千葉県・従業員30名）は1980年に設立された。主な事業は電気工事の技術を背景に、工場のメンテナンスから小売業の店舗管理や修繕といった業務を行っている。最近の業績は年商7億円前後で推移している。A社のメインバンクはB銀行であり、借入金のお大半はB銀行からの融資である。一時期、他行との取引も考えたが、最大でも2億円という融資額であり、B銀行との取引を中心に考えた方が得策であるとの判断に基づいている。しかし、B銀行も他行と同

様、多額の不良債権を抱えていた。このような状況下にあつて、A社自身の経営が厳しい時に返済を猶予してもらったこともある。しかし、そのかわり金利の引上げや一部元金について約定以上の返済を求められるといったようにいろいろ条件が付けられたこともあった。そういった環境にあつても、どうにか踏ん張つて経営を持続し、現在に至っている。

A社の代表者はB銀行に対しては、厳しい時もやや安定した時期も、毎月欠かさず決算報告を行っていた。また、4半期単位での事業計画や資金繰り計画も報告し、運転資金が不足しそうになった時は、正直に現状を報告し、担保価値以上の融資を受けたこともある。端的に言えば、A社の代表者はB銀行に対し財務内容を含めた会社の現況をすべて理解してもらうことが必要と考えていた。また、銀行に自社のすべてを理解してもらっていた方が何か問題が生じた時、いちいち詳細に説明しなくても、その問題の発生したプロセスや場合によっては解決策についても、B銀行から建設的な提案や改善策が提示されるのではないかと考えていたからである。このような理由により、B銀行に対し積極的に情報開示を行ってきたのである。A社のこのような経営姿勢はB銀行に十分に理解されていた。業績が悪化した時は、銀行のアドバイスを受け、悪化した要因分析をA社なりに行き、B銀行に相談しては改善計画を策定することを心がけていた。このため、銀行との関係も極めて良好で、担保額以上の融資はもとより、取引先の紹介やA社の社員教育についての指導も受けているのである。

(2) B銀行のA社に対する見方

このように積極的に財務情報を開示するA社の姿勢はB銀行でも高く評価していた。担当者が交代する時期も、A社の代表者はある面ではビジネスライクに次の担当者にこれまでの経緯や実績を詳細に説明し、継続的な取引を要請するという姿勢を貫いたのである。このようなA社の行動は融資者担当者としても行内の他のセクションとの折衝や、融資枠の拡大が必要になった時、審査部に対する説明という場面でも、有効に機能し、B銀行にとっても、融資しやすい内部の環境が整っていた。取引先のこのような姿勢や情報開示は銀行にとっても、融資業務なども円滑化するという効果があることはいふまでもない。

というのは、メインバンクに対する財務内容などの情報開示は当然のことではあるが、バブル崩壊後、多くの企業で決算書を誤魔化すケースも多く見られた。いわゆる粉飾決算である。また、情報開示が十分でない会社も多くあり、A社の当たり前の行動がかえって珍しいといった印象を受けていたようである。

銀行にとっては、一般的にいても、情報開示を積極的に行っていない会社より、積極的に行っている会社の方へ優先的に融資を行ないやすい。すなわち、A社のように企業経営全体の動向が把握できる資料が十分整備されていれば、融資した資金がどのように使われたのか、また、今後どのように使われるのかが明確になるからである。

(3) A社の資金調達方法

当初、A社は大半の中小企業と同様、資金調達については、B銀行からの借入金に依存していた。しかし、現在では銀行からの融資だけでなく、1999年に行われた中小企業基本法の改正に関

連して実施された諸施策や、バブル経済崩壊後の中小企業に対して行われたさまざまな支援策を利用することができた。そのひとつとして、「中小企業の創造的事業活動の促進に関する臨時措置法」の認定を受けたり、あるいは政府系金融機関より「成長新事業育成特別融資」を利用し、新株予約権付社債を発行して新たな資金調達も行った。また、私募債発行による資金調達も行っている。この私募債については、近年、中堅・中小企業に対し、有力な地域金融機関（地方銀行、第二地方銀行）が、100%支払いを保証する「銀行保証付私募債」による資金調達の推進に積極的に取り組んでいる。

A社が、銀行からの借入金だけでなく、多様な資金調達が可能になったのは、メインバンクでもあるB銀行の支援も大きかった。B銀行がA社の資金調達に対し、A社が有利になるように各方面に働きかけたり、資金調達に関するさまざまな有益な情報を提供したのである。まさにA社は見事に銀行を利用しているといつてよい。現在では株式上場も視野に入れ、事業を行っている。

政府系金融機関への長期資金の借入を申し込む場合、詳細な提出書類が要求される。参考までに、ある政府系金融機関で行われている中小企業向け提出書類の一覧を示しておく（図表16）。

*（参考事例）「政府系金融機関への融資依頼の際の必要提出書類」

（図表16）必要提出書類一覧

1	定款の写し
2	商業登記簿謄本（履歴事項全部証明書が良）
3	企業の要項（指定用紙あり）、パンフレットや会社案内
4	事業に必要な許認可証の写し
5	決算書（直近3期分）の写し ※確定申告書の別紙1～16、科目明細、法人等事業概況説明書等付
6	納税証明書（直近時、法人税、事業税、固定資産税、消費税及び源泉徴収にかかる納税の証明）
7	試算表と同時点の銀行取引状況
8	取引先別仕入・販売実績（受取・支払条件を明示）
9	指定期間における月次の仕入・販売実績
10	資金繰実績表と資金繰予定表
11	主要行の当座勘定照合表、普通預金通帳（写）
12	銀行の返済予定表（写：一部残高証明書）
13	指定期間の収支見込表
14	連帯保証人（添付資料：代表者の資産・負債明細）等

企業は銀行と良好な関係を維持する必要があるということに関して、金融機関の中小企業への貸出マニュアルといわれる『別冊 金融検査マニュアル』が改訂（2004年2月公表，4月実施）されたことについて触れておきたい。同マニュアルの中で、金融庁は「中小・零細企業等の特性把握と金融機関側の融資責任の確認で金融機関の評価を尊重する」旨を表明している。このことは、金融機関とその融資先である債務者との間で良好なコミュニケーションが維持され、当該企業の経営実態を適切に把握し管理しなければならないことを意味している。金融機関にとっては、

融資先企業への訪問や経営指導などといった金融機関の行動を通して、融資先企業の状況を把握し、「債務者区分の判定」をしていこうとするものである。このようなこともあるので、特に、中小企業各社は今回の金融検査マニュアルの改訂内容を理解し、金融機関と良好な取引関係をどのようにすれば継続的に維持・推進することになるのか確認しておく必要がある。

6. おわりに

中小企業基本法について改定内容の検討、あるいは『中小企業白書』に示された統計等の数字を概観することによって、わが国における中小企業の資金問題に関する現状と課題について検討を試みた。特に、改定された中小企業基本法の第五条の第一項に示されている「中小企業者の経営の革新及び創業の促進並びに創造的な事業活動の促進を図ること」という内容は、中小企業の育成強化政策の重要性を象徴的に表わしている。改定前の中小企業基本法での政策目標は「中小企業構造の高度化」であった。この政策の目標とする内容は「中小企業の大企業化」といっても過言ではない。これに対し、改定後の中小企業支援政策は新たな事業創造ができる多くの中小企業の創出であり、このことは、これまでの中小企業の生産性を底上げし大企業化を目指すことを目的とした改定前の中小企業支援政策の大幅な転換であった⁽¹⁷⁾。

企業経営にとって重要な経営課題のひとつでもある企業資金の調達については、信用保証協会を活用した資金調達など国をあげて支援策を打ち出している。しかしながら、これまでみてきたように、大多数の中小企業は銀行などの金融機関からの融資という間接金融を中心とした資金調達を行っている。信用保証協会に担保される融資は金額に限度があり、すべての中小企業を救済するものではない。したがって、バブル経済崩壊以降、長期にわたって景気低迷が続く中、多くの金融機関が多額の不良債権を抱え込むことになり、中小企業への融資について消極的になった金融機関も多く見られた。中小企業にとって直接金融による資金調達ができる企業は数に限りがある。このため、金融機関からの融資の可否という問題は、多くの中小企業にとって、最も重要な経営課題になっている。

良好な経営実績をあげている企業は、これまで多くの中小企業にみられたような下請体制に止まらず、大企業とのパートナーシップに基づいた事業活動を展開している。いわゆる垂直分業から水平分業への移行である。このことによって当該企業のオリジナリティが確保され、それにふさわしい事業が推進され業績をあげているのである。このことは金融機関にも様々な影響を与えている。一部の金融機関では、新たな不良債権の増加を恐れる余り、融資の縮小や貸し渋り・貸し剥がしを進めていることがいわれている。しかし、一方では、特にリテール部門の拡充を図ったり、このような独自性のある中小企業などへは積極的な融資を行い、新たな収益源の確保を追求する金融機関もある。あるいは、過剰といわれる地銀などの金融再編成を通して、中小企業の資金調達へ協力する動きもある。わが国経済の活性化には中小企業自身の経営努力はもとより、中小企業を支援する金融機関とのスムーズな連携が求められる。また、これまで以上に政府系金融機関の積極的な活用、あるいは信用保証協会とのより一層の連携といったことも必要であろう。

今後においては、有望な中小企業についてはその育成を図るという観点から、金融機関はこれまでのような担保融資だけでなく、たとえ担保すべき資産がなくても事業の将来性や有効性があれば融資が可能であるといったような新しい融資方法の積極的な展開を期待したのである。そのためには、事例で示した企業のように、中小企業各社はメインバンクを中心とした金融機関に対し、財務情報など企業情報の積極的な開示が必要条件になることはいうまでもない。

注

- (1) バブル経済の最盛期において、地域によっては年に2・3倍というペースで値上がりしたところがあった。また、日経平均株価は、1989年末をピークに急落し、2004年現在では当時の約3分の1以下となっており、また、地価も全般的に下落が続いていることは周知の通りである。
- (2) 中小企業庁ホームページ (<http://www.chusho.meti.go.jp/>)：「中小企業施策」のなかの「施策利用ガイド」参照。
- (3) 2002年版『中小企業白書』：「第2部 誕生、発展・成長する存在としての中小企業第2章 中小企業の発展成長と経営革新 第1節 経営革新(イノベーション)により発展成長する中小企業 1. 企業の老化と若返りの薬としての経営革新(イノベーション)(1)法人にも存在する「老化」現象」の項で、経済産業省『企業活動基本調査』を基に企業規模や年齢別に見た常時従業者数増加率を説明する際に「常時従業者」について定義している。
- (4) 中小企業庁は「法人税法などで規定されている中小企業軽減税率の適用範囲は、資本金1億円以下の企業、商法の企業監査の特例も資本金1億円以下の企業が対象といったように、法律や制度によって中小企業として扱われている範囲が異なることがあるため、あくまでも、基本的な政策対象の範囲を定めた原則である」旨を説明している。
- (5) 1999年改正前の「中小企業基本法」では「企業間に存在する生産性、企業所得、労働賃金賃金等の著しい格差は、中小企業の経営の安定とその従業者の生活水準の向上にとって大きな制約となりつつある」とし、「中小企業の経済的社会的制約による不利を是正するとともに、中小企業者の創意工夫を尊重し、その自主的な努力を助長して、中小企業の成長発展を図ることは、中小企業の使命にこたえるゆえんのものであるとともに、産業構造を高度化し、産業の国際競争力を強化して国民経済の均衡ある成長発展を達成しようとするわれら国民に課せられた責務である」と表記されている。
- (6) 1999年改正の「中小企業基本法（以下「改正基本法」と称する）」の「第一章（総則）第三条（基本理念）」を参照。
- (7) 改正基本法の「第二章（基本的施策）第一節（中小企業の経営の革新及び創業の促進）第十二条（経営の革新の促進）」を参照。
- (8) 改正基本法の「第二章（基本的施策）第一節（中小企業の経営の革新及び創業の促進）第十四条（創造的な事業活動の促進）」を参照。
- (9) 改正基本法の「第二章（基本的施策）第三節（経済的社会的環境の変化への適用の円滑化）第二十二條」を参照。
- (10) 『2000年版 中小企業白書』第1部第2章第3節1開業・廃業の動向「(1)我が国の開業・廃業の動向」を参照。また、2001年度～2004年度版の同白書にある統計資料でもこの傾向は変わっていない。
- (11) 『2004年版 中小企業白書（縮刷版）』33頁。
- (12) 『2004年版 中小企業白書（縮刷版）』229頁。
- (13) 『2004年版 中小企業白書（縮刷版）』232頁（第1-4-8図）を参照。
- (14) 『2004年版 中小企業白書（縮刷版）』228頁～229頁。
- (15) 『2004年版 中小企業白書（縮刷版）』256頁～257頁。
- (16) 『2004年版 中小企業白書（縮刷版）』260頁。

- (17) 渡辺幸男・小川正博・黒瀬直宏・向山雅夫 (2001) 『21世紀中小企業論』有斐閣, 297頁～298頁

参考文献

- 経済産業省 (2000～2004) 各『通商白書』財団法人経済産業調査会
事業再生研究機構 (2003) 『事業再生の担い手と手法』商事法務
中小企業庁 (2000～2004) 各『中小企業白書』ぎょうせい
中小企業庁『2004年版 中小企業白書 (縮刷版)』独立行政法人国立印刷局
浅川和宏 (2003) 『グローバル経営入門』日本経済新聞社
小川一夫 (2003) 『大不況の経済分析』日本経済新聞社
清成忠男 (1997) 『中小企業読本 (第3版)』東洋経済新報社
忽那憲治 (1997) 『中小企業金融とベンチャー・ファイナンス』東洋経済新報社
忽那憲治・山田幸三・明石芳彦 (1999) 『日本のベンチャー企業』日本経済評論社
竹田茂夫 (2001) 『信用と信頼の経済学—金融システムをどう変えるか』NHKブックス
秦信行・上条正夫編著 (1996) 『ベンチャー・ファイナンスの多様化』日本経済新聞社
深浦厚之 (1997) 『債権流動化の経済学』日本評論社
堀内昭義・吉野直行 (1992) 『現代日本の金融分析』東京大学出版会
松田修一 (1998) 『ベンチャー企業』日本経済新聞社
百瀬恵夫編著 (2000) 『中小企業論新講』白桃書房
藪下史郎・武士俣友生 (2002) 『中小企業金融入門』東洋経済新報社
山口義行 (2002) 『誰のための金融再生か—不良債権処理の非常識』筑摩書房
渡辺幸男・小川正博・黒瀬直宏・向山雅夫 (2001) 『21世紀中小企業論』有斐閣
Minsky, H. P. (1986) “Stabilizing an Unstable Economy”, Yale University Press.:
吉野紀・浅田統一郎・内田和男訳 (1989) 『金融不安定性の経済学』多賀出版
Storey, D. J. (1994) “UNDERSTANDING THE SMALL BUSINESS SECTOR”, Routledge, London:
忽那憲治・安田武彦・高橋德行訳 (2004) 『アントレプレナーシップ入門』有斐閣