

〔平成19年度 中小企業懸賞論文入選作品〕

中小企業の新事業資金調達における 新しい手法の提案とその課題

金城 明子
(関西学院大学)
商学部 3年

<要 旨>

90年代後半から企業の自己資本比率が上昇し、金融機関貸出率が低下してきた。しかし、大企業に比べて中小企業の金融機関依存度は依然として高く、都市銀行が優良な中小企業への融資に乗り出すなど、金融機関の優良企業の囲い込み競争は激しくなっている。

そのような環境の中で担保や保証に過度に依存しないABLやクイックローン等の新しい資金調達手法が中小企業金融に貢献している。

しかし、多種多様な中小企業に個々に対応していくためには既存の資金調達手法だけでなく、金融機関がさらに新たな手法を次々と創造していく必要がある。

そこで本論では、リレーションシップバンキングに着目し、新たな資金調達の手法を提案している。金融機関がリレーションシップバンキングによって中小企業から得られる情報を運用・活用する情報仲介機関としての機能を持たせることにより資金調達に活かすことができるのではないかということ述べている。

ここではリレーションシップバンキングで得られた情報を大企業に仲介し、中小企業の新事業資金調達の幾ばくかの負担を大企業にもしてもらい、新事業の業務提携をするという資金調達モデルを提案した。

この資金調達モデルには法律やそれぞれの機関の能力などから問題点・課題が多く残るが、金融機関のリレーションシップバンキングを基にした情報仲介機関としてとらえる視点によって得られる可能性を示唆している。

本論の進め方としては、はじめに金融機関で行われている新しい資金調達手法の現状を述べている。次にリレーションシップバンキングを基本とした金融機関を情報仲介機関とみなす考え方を論じている。さらにその考え方から可能となる資金調達手法を提案し、その手法の利点、問題点、課題を検討している。最後に金融機関の情報仲介機能の展望を述べている。

目次

はじめに

1. 金融機関の役割の見直し
2. 新たな資金調達モデルの可能性
3. 中小企業からみた利点
4. 大企業からみた利点
5. 金融機関からみた利点
6. 中小企業からみた問題点・課題

7. 大企業からみた問題点・課題

8. 中小企業と大企業の課題

9. 金融機関の問題点・課題

10. リレーションシップバンキングによる新しい資金調達の展望

参考文献

はじめに

近年、地域金融機関を初めとする金融機関が新たな手法を用いて中小企業への融資・支援を行っている。例としてはABL等の動産を担保に融資する手法や、クレジットスコアリング融資（以下、クイックローン）のような無担保・無保証での融資が挙げられる。このような手法は不動産担保や保証に過度に依存しないことを特徴としたものである。

しかし、ABLについて見ると、30.2%の中小企業がABLを知らないと答え、59%の中小企業がABLを利用するつもりはないと答えている。¹また、ABLは流動性の高い資産の実態把握が難しく、管理コストや資産の鑑定が可能な人材の不足など難点がある。

クイックローンについてみると、比較的小規模で自己資本比率の低い企業を中心に浸透しているものの²、統計によるデータで融資審査を

行うために業況の厳しい分野等で金利が高くなる、貸出に限度制限があることなどから、中小企業の資金調達の補完的役割を果たしているに過ぎない。

これらの手法は中小企業金融において効果を挙げているものの、多種多様な中小企業に対応し、効率的かつ良質な融資を行うためには、金融機関はさらに新しい融資手法を創造し続けていく必要がある。

そこで本論ではリレーションシップバンキングに着目する。上述のような多種多様な中小企業にに応じていくには個々の中小企業と親密な関係を築いていくリレーションシップバンキングの概念が重要な役割を果たしうると考えるからである。リレーションシップバンキングでは、金融機関が決算書類等の財務情報だけでなく、定量化されない非財務情報をも取得・蓄積していくことが可能となる。それにより中小企業のもより細やかな把握、分析が出来るのである。

1 2007年度中小企業白書の第2-3-47図

2 2006年度中小企業白書 第1-3-17図 第1-3-18図

この考え方を踏まえると、金融機関がこれらの財務、非財務情報を活かした新たな融資手法、すなわち企業の資金調達手法を構築することが可能なのではないだろうか。

そこで、この観点から金融機関が持つ中小企業の財務・非財務情報を活かし、大企業（中堅企業を含む）との提携を考慮に入れた中小企業の新たな新事業資金調達の可能性を模索していく。

まず、リレーションシップバンキングの考えから金融機関を単なる金融仲介機関としてみなすのではなく、同時に情報仲介機関であるともみず視点を取り入れていく。その上で可能となる資金調達モデルを示し、次に中小企業、大企業側、双方から見た利点を挙げ、推測される問題点、課題を検討していく。最後に情報仲介機関としての金融機関の展望を論じている。

なお、これから論じるのは、ある程度のノウハウや経験知を持つ中小企業の新事業における資金調達手法に関するものである。

1. 金融機関の役割の見直し

ここでの金融機関とは中小企業に対して資金を供給している銀行や信用金庫等をさす。一般的に金融機関は個人の預金を集めて、顧客である企業への貸し付けで利子を稼ぎ、個人に金利として還元する金融仲介機能を持っている。このような間接金融で資金調達をしている中小企業は多く、中小企業金融には欠かせない役割を担っている。

大企業と中小企業の自己資本比率の割合は上昇傾向にあるが³、中小企業の金融機関からの

借入比率は依然として高いままである。大企業の財務体質が改善したことでクイックローン等によって都市銀行が中小企業にまで融資を拡大しており、優良企業への融資競争は激しくなっている。

しかし、中小企業の財務体質は改善しているものの、大企業に比べると脆弱である。そこで金融機関は不良債権を抱えないためにも顧客である中小企業を様々な角度から知る必要があり、分析し、各々の中小企業にあった融資手法を用いなければならない。そのような理由からリレーションシップバンキングが重要となってくる。

2003年3月27日に金融庁金融審議会から公表された「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」ではリレーションシップバンキングを以下のように述べている。

「リレーションシップバンキング」については、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親密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。

米国等における理論的研究によれば、リレーションシップバンキングの本質は、貸し手と借り手の長期的に継続する関係の中から、外部から通常は入手しにくい借り手の信用情報が得られることにより、貸出に伴う貸し手、借り手双方のコストが軽減されることにあるとされることが多い。—省略—⁴

3 2006年度白書第1-3-21

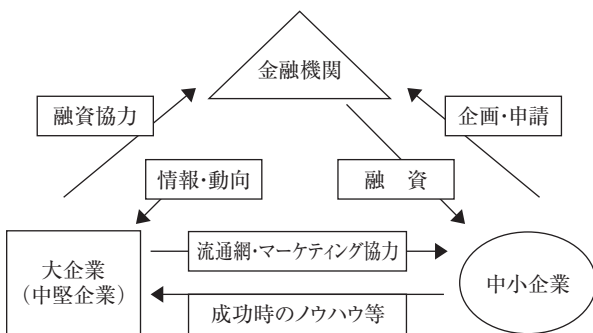
4 アセット・ベースト・レンディング入門 p7

ここで着目したいのは、リレーションシップバンキングによりコストが軽減されることではなく、リレーションシップバンキングによって「顧客に関する情報を蓄積」、「外部から通常は入手しにくい借り手の信用情報が得られる」ことである。

金融機関が、この蓄積した情報を融資審査にだけでなく、積極的に運用することで新たな融資に活かすことができるのではないだろうかと思われる。

すなわち、リレーションシップバンキングによって蓄積した中小企業の情報を大企業に仲介することにより、中小企業の資金調達の幾ばくかの負担をしてもらうことができるのではないかと考えた。

図1 新しい資金調達手法モデル



2. 新たな資金調達モデルの可能性

この金融機関の情報仲介機能を活かすことができると思われるケースは、以下のようなある程度の経験知やノウハウを持つ中小企業が新事業を始める場合である。

まず、新事業の企画を持つ中小企業が通常よりリレーションシップバンキングを行っている金融機関に新事業の情報を提示し、金融機関がそのアイデアを精査・分析し、実行可能かど

うかを判断する。金融機関はその企画とこれまで蓄積してきた中小企業の情報を基に金融機関が新事業に興味を持ってくれる大企業を探し出し、中小企業との提携を打診する。大企業が承諾すると、金融機関の仲介で大企業と中小企業の提携を進めるというモデルである。

従来の企業提携との違いは、企業間に金融機関が入り、大企業に融資の何分の一かを負担してもらうことである。金融機関が間に入ることによって中小企業の中立の情報や企画の可能性、課題などを大企業に提供することができ、中小企業の信頼性を高めることができる。また、大企業の協力を仰ぐことで中小企業は少ない負担で資金調達ができる。さらに、中小企業は大企業との間にノウハウや技術、特許、成功時のOEM供給の契約等を結ぶ一方で、大企業と流通網やマーケティングの協力を取り付けるという業務提携の形をとることも可能である。

これらの関係が上手く構築されるためには、いくつかの条件がある。

第一に大企業にも魅力のある事業であること、第二に中小企業側に信頼のおけるだけの経験知・ノウハウ等が在ること、第三に金融機関と中小企業との間に十分にリレーションシップバンキングが行われていることである。

3. 中小企業からみた利点

この方法で資金調達したとき、中小企業には次の利点がある。

まず、少ない負担で資金調達ができることである。金利の負担が減るだけでなく、大企業と組むことで信頼性が増し、金利をさらに低く抑えられる可能性もある。また、情報仲介をした

金融機関以外からの資金調達をする場合にも有利に働くことも見込まれる。さらに、リレーションシップバンキングが強化されることで中小企業は財務体質を改善する必要性から健全な経営状態に近づくことが出来る。

非財務面から見ると、大企業の流通網やマーケティング手法を取り入れることで新事業への参入は比較的易しいものとなり、中小企業単体では到底出来ない規模での事業展開をすることが出来る。

4. 大企業からみた利点

大企業がこの資金調達モデルを利用する最大の利点は少ないコストで新事業への拠点を築くことが可能なことである。

中小企業基本法第3条には中小企業の特徴について、「—多数の中小企業者が創意工夫を生かして経営の向上を図るための事業活動を行うことを通じて、新たな産業を創出し、—省略—」として中小企業が新産業の創出の可能性を持っていることを述べている。中小企業は大企業に比べて株主の意向に大きく左右されず、多様で柔軟に活動出来るために、新たな産業を創出する環境が整っているといえるのである。

一方で、大企業は株主からの影響から不確実性の高い新事業には着手し辛い難点がある。しかし、このモデルを用いれば比較的少ない資金で新事業へ踏み込むことが出来る。融資を自社株の差し入れで賄うことも考えられる。さらに、事前の契約を交わしておけば、成功時の特許やノウハウなどの取得、OEM供給が可能であり、中小企業に先だって参入させることで新事業の有用性を判断することも可能である。

さらに、情報仲介機能を持つ金融機関を紹介することは、大企業側からすると提携先の中小企業を監査するモニタリングコストや時間を節約することができ、金融機関のリレーションシップバンキングによる情報を参照することで、提携が適切かどうかを判断する材料ともなりうる。

5. 金融機関からみた利点

次に、金融機関の利点について見ていく。金融機関はこの情報仲介機能の役割を担うことで中小企業とのリレーションシップバンキングが促進され、中小企業とのさらなる絆を強化することができる。また、中小企業の財務体質の改善を進めることが出来れば優良顧客を増やすことにつながる。また、大企業の協力で提携先の効率的事業を促進でき、新事業の情報を有利に把握することで新事業における新たな融資先の発掘も見込める。

財務面では大企業と中小企業の双方が資金調達の負担を行うので、リスクの分散効果が期待できる。

6. 中小企業からみた問題点・課題

それでは、この資金調達モデルから推測される問題点・課題をみていく。

まず、中小企業は事業の規模が広がるものの、事業が失敗した場合の信用失墜が大きくなる可能性があるほか、情報を仲介金融機関だけでなく、大企業側にも開示する必要があるので、提携の承諾が得られなかった場合や事業失敗時の情報漏れのリスクがある。

さらに、新事業で思うように効果が上がらな

かった場合は、大企業が早々と撤退し、事業の展開を諦めざるを得ない状況に追い込まれる可能性がある。そうなれば中小企業は単独で事業を始めた場合よりも大きな負担を負うかもしれない。

そのような事態を防ぐために中小企業側はあらゆる対策を打つ必要がある。

まず、情報をすべて開示してしまうのではなく、ある程度金融機関に留めておく必要がある。それは事前に金融機関と協議しておくことが望ましい。

大企業が撤退する場合に備えるには金融機関と協力して提携以前に債権や債務、不履行の詳細に至るまで契約を結ぶべきである。また、成功時にノウハウや特許を提供する場合には特許申請するほか、ノウハウを不正競争防止法の営業秘密不正行為で法律武装することが必要となる。また、リレーションシップバンキングでつながりのある金融機関とも事業成功時、失敗の場合に備えた契約を交わしておくことも必須となる。

7. 大企業からみた問題点・課題

大企業は事業失敗時の負担が減るものの、金融機関を仲介するといった契約の複雑さから債権、債務、不履行等で争いになる可能性もある。また、新事業に着手した際、撤退時期を計るのが難しく、撤退が契約に阻まれる可能性がある。

財務面では、資金を供給する場合に株式の差し入れを行うことも考えられるが、株価の評価額によって差し入れる数量を金融機関と調整しなくてはならない。さらに、撤退時に中小企業から供給されたノウハウや経験知を今後どの程

度利用可能なかを事前にはっきりさせておく必要がある。

その上、大企業は金融機関から情報が提供され、モニタリングコストが軽減されるものの、その情報が正確であるのか、隠匿されていないかどうかを監視しなくてはならない。特に撤退するかどうかの事態が起きた場合に事実が隠されやすくなる。それを見抜くことも大企業側に求められる。

これら大企業側のリスクは詳細な契約と監視能力で対策を打つべきである。中小企業との契約だけでなく金融機関との契約も事業の成功時、失敗時に至るまで協議しておかなくてはならない。財務面以外の情報提供についても詳細に契約を交わしておく必要があるだろう。

8. 中小企業と大企業の課題

この資金調達モデルを用いて事業が成功をしたときに最大の問題となるのは、両社の棲み分けをどうするのかということである。事業が成功すれば、先に進出している中小企業のノウハウや経験知を基に大企業は表立って参入していただくだろう。例え中小企業とOEM供給契約を結んでいたとしても、シェアや認知度を争えば、たちまち大企業の方が有利に動くことが出来る。中小企業は生き残るために、大企業の「下請化」してしまうことも考えられなくない。

事前に契約を交わして明確な棲み分けを提示しておくことも手段の一つであるが、その新事業の競争が激化した場合に過去に設定した棲み分けが効率的な働きをするとは限らない。

最も良い解決策だと思われるのはこの中小企業が大企業との関係を資金調達と初期の協力だ

けと割り切ってしまうことである。中小企業が成功した新事業を足がかりに他の事業に踏み切ることが可能ならば、この資金調達モデルを利用することで一定の利益を確保し、次の事業につなげていくことが出来る。

あるいは、中小企業が大企業にノウハウや経験知を供給したとしても中核的な技術を温存しておくなどして大企業との差別化が出来るならば、棲み分けをすることなくとも大企業と対等に競争することも可能である。

すなわち、金融機関での資金調達という関係を介しながらも双方が独立した戦略をもち、互いに利用しあうことで、双方が利益を享受し、最大化することが出来るのである。

9. 金融機関の問題点・課題

金融機関最大の問題は大企業と中小企業との契約が複雑化することである。事業失敗時に双方から資金を回収しなくてはならず、その場合の詳細を入念に協議しておかなくてはならない。

さらに、リレーションシップバンキングによって中小企業の情報を蓄積・分析・運用しなくてはならないが、その情報を大企業側にどこまで開示するのか、大企業に対して情報提供するときどのように中立の立場を保っていくのかということも課題としてあげられる。

それ以前にリレーションシップバンキングによって非財務情報を集めなくてはならず、そのような情報を収集し、冷静な分析の出来る人材をどう確保していくのかという問題もある。また、中小企業の企画する新事業に興味を持ってくれる大企業の情報を普段からどう蓄積してお

くのかということも課題である。

つまり、金融仲介機関であると同時に情報仲介機関の役割も果たさなくてはならず、そのために多大な情報を蓄積しておかなくてはならないこととなる。

このように金融機関が情報仲介機関となるためには相応の時間やコストがかかる。しかし、うまく情報を運用することができれば、リレーションシップバンキングや資金調達、融資先発掘を行うための強みに変えることができる。

近年、大企業と中小企業の財務体質が改善傾向にあり、今後、企業が直接金融を促進し、自己資本比率を高めていくことになるのは必至のことだと思われる。金融機関がそのような環境の中で優良な融資先を確保していくためには、企業のニーズを把握し、対応していく必要がある。このように柔軟に動いていくためには金融機関が情報仲介機能を持つのは有効であると考えられる。

金融機関が情報仲介機能を整備していくためには、財務はもちろんのこと、法律や非財務情報、リレーションシップバンキングを行える人材を確保し、教育していかななくてはならない。また、情報を秘匿されないためにもリレーションシップバンキングの一層の強化を行い、融資が簡便になることで起きる中小企業側のモラル・ハザードにも対応していくべきであろう。

このような情報仲介機能を維持するための費用をどこから捻出していくかということも課題である。上述の資金調達モデルで、仲介料を取るとすれば、中小企業から取るのか、大企業から情報提供料という形で負担してもらうのか等も検討する必要がある。

10. リレーシップバンキングによる新しい資金調達の展望

このように、金融機関がリレーシップバンキングで得られる情報を活用して中小企業の新たな資金調達手法を構築していくことは、中小企業だけでなく、金融機関、大企業にもより良い効果をもたらす、中小企業金融の発展をもたらす可能性を持っているのではないかと考える。

これまで述べてきたような金融機関の情報の蓄積は、おそらく現在の金融機関でも日常的に行われていると考えられる。しかし、情報仲介機関を作りあげていくという目的を持って情報を蓄積していくことは、金融機関が情報を運用していく上で有効である。さらに情報仲介機能が金融仲介機関としての役割を効率的で質の良いものにすることが可能になると考えられる。

そして、上述した資金調達手法を実行するとしても、これからの企業のニーズに答えていくためにもリレーシップバンキングが基礎となり、重要な役割を果たすことは間違いない。

【参考文献】

書籍

- 植田浩史・桑原武志『中小企業・ベンチャー企業論』有斐閣 2006年3月30日
 - 小野隆一・宮崎源征・川上恭司・柴田尚郎・植竹勝『アセット・ベースト・レンディング入門』社団法人金融財政事情研究会 平成17年1月31日発行
 - 堀江康熙『地域金融と企業の再生』中央経済社 平成17年5月30日
- #### 白書
- 中小企業白書（2006年度版）「時代の節目」に立つ中小企業～海外経済との関係深化・国内における人口減少～ 中小企業庁 平成18年5月24日

その上で課題となるのは、金融機関がリレーシップバンキングをどう行い、どれだけ本来の金融業務に活かしていくことが出来るかなのである。

本論では、リレーシップバンキングで取得・蓄積される情報に着目し、考えられる新たな資金調達手法について模索してきた。この新たな資金調達手法には様々な課題が取り残されてしまうが、金融機関を情報仲介機関としてみなす考え方は新しい視点をもたらすと思われる。

すなわち、金融機関が情報仲介機関としての機能をもつという考え方は、上述の資金調達手法以外の手法を生み出すことも可能であると考えられる。

その結果として、個々の中小企業に対応した様々な中小企業金融の構築を促進し、あらゆる資金調達を可能にする。それは新たな産業を生み出すという中小企業の特徴を発揮することにつながり、一層、中小企業の活性化を望むことが出来るであろう。

- 中小企業白書（2007年度版）～地域の強みを活かし変化に挑戦する中小企業～ 中小企業庁 平成19年6月20日

論文・資料

- 岩崎絵美・鞍谷雅敏『中小企業の金融取引における企業経営悪化への対応』中小企業総合研究第4号 中小企業金融公庫 2006年7月
- 村本 孜『新しい中小企業金融の方向と課題』金融ジャーナル 第Ⅱ特集P56～P59 2007年2月
- 米村達郎『中小企業側から見た銀行取引』～金融機関への期待は多様化している～ 金融ジャーナル 第Ⅱ特集P60～P63 2007年2月