

改善する中小企業金融と遅れる事業再編

一 金融機関は取引先ネットワークの情報を活用すべき

日本リサーチ総合研究所 調査研究部

主任研究員 藤原 裕之 03-5216-7314

hiroyuki.fujiwara@research-soken.or.jp

金融円滑化法など政府による資金繰り支援策の効果によって中小企業金融は改善傾向にある。もっとも、中小企業の収益性に目立った改善はみられず事業再編も進んでいないことから、中小企業支援策は資金繰り緩和という「痛み止め」以上の効果はもたらさなかった可能性がある。

地域経済が疲弊するわが国では、取引先企業の改革を中長期的に支援し育てていくことが地域金融機関の本業となるべきである。経営資源に限りのある中小企業が今後も成長を維持していくには M&A をはじめとする事業再編が欠かせない。金融機関は取引先ネットワークの情報を積極活用し、中小企業の事業再編を後押しする役割が求められる。

改善する中小企業金融

～資金繰りの改善と倒産件数の減少

金融円滑化法の効果

～資金繰り緩和には寄与

中小企業の変革は進んだか？

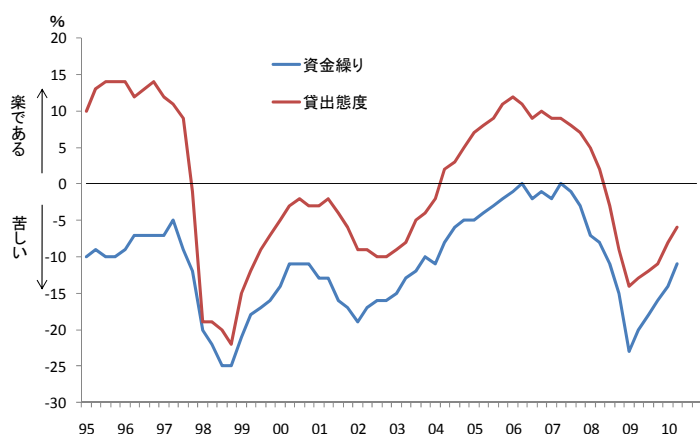
中小企業金融の現状をみると、08年9月のリーマンショック直後の危機的な状況に比べて改善傾向にある。日銀短観の資金繰り判断DIをみると、中小企業は依然マイナス圏内にあるものの、足元では着実に改善方向に向かっている（図表1）。中小企業の倒産件数は昨年8月以降、前年比で減少傾向が続いており、資金繰りの改善を反映した動きとなっている（図表2）。

中小企業の資金繰りが改善に向かっているのは、昨年春以降の景気持ち直しに加え、政府による信用保証や金融円滑化法などの資金繰り支援策の効果が大きく影響していると考えられる。

一方、中小企業金融の改善は業績回復や収益性向上を反映しているわけではなく、資金繰り支援策の効果で破綻が先送りされているとの見方が多いのも事実である。中小企業が直面しているのはリーマンショックの余波による一時的なものではなくより構造的な問題との指摘であり、筆者も概ね同意見である。金融円滑化法によって、金融機関はある程度時間をかけて中小企業の経営再建に取り組む余地が広がったはずであるが、実際には資金繰り緩和という「痛み止め」以上の効果は殆どなかったのではないかとと思われる。

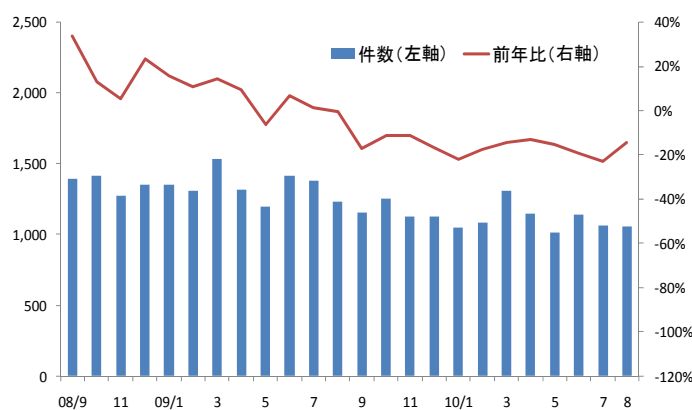
以下では、中小企業金融の現状を整理した上で、中小企業の再生・変革に何が必要か、金融機関の中小企業支援の在り方という観点から考えてみたい。

図表1 中小企業の資金繰り判断DIと貸出態度判断DI



(出所)「企業短期経済観測調査」日本銀行

図表2 中小企業の倒産件数



(出所) 東京商工リサーチ

中小企業の収益性は依然低いまま
～大企業と中小企業の格差広がる

事業再編を活用した企業変革の動きは小さい
～M&Aは減少傾向

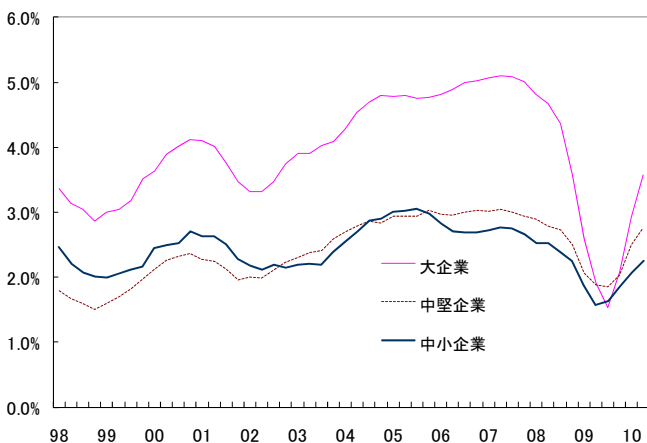
先の倒産件数の減少や資金繰りの緩和が示すように、日本経済は最近になってリーマンショック前の水準に戻りつつある。しかし、このことは中小企業の経営状態が回復してきたことを意味するものではない。たとえば、法人企業統計から企業規模別に売上高営業利益率を比較すると、昨年後半頃から回復傾向に向かっているものの、中小企業の回復ペースは相対的に鈍いといえる（図表3）。中小企業の収益力低下は特に資本金1千万未満の小企業で顕著である（参考図1参照）。

筆者は中小企業の収益性について、リーマンショック以前の水準まで戻る可能性は低いのではないかと考える。その理由として、よく指摘されるように、製造業では新興国とのコモディティ価格競争の激化、非製造業では高齢化・人口減少の続く地方圏の市場縮小などがあげられる。

いま中小企業が直面している問題は構造的なものであり、単純に景気が回復することによって解決するものではないことは明らかである。過去の延長線上に未来はないことは中小企業の多くの経営者が一番実感していることであろうが、実際に企業変革に向けた動きは殆どみられない。前回レポート¹でも述べたように、わが国企業は大量に積み上がった待機資金を活かすための戦略思考が十分身につけていないように思われる。特に中小企業の場合、限られた経営資源のもとでイノベーションを起こすのは並大抵のことではない。こうした状況を打開するには、M&Aなどを活用した事業再編を通じて自社以外の経営資源を取り込みながら成長戦略を描く必要がある。しかし足元の状況を見ると、中小企業が関係していると思われる案件金額1億未満や未上場企業のM&Aは、06年頃をピークに件数は減少傾向にあることがみてとれる（図表4）。

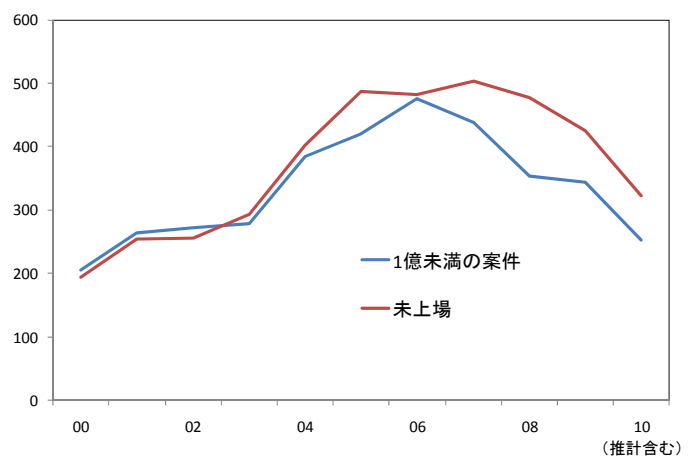
中小企業のM&Aの場合、多くは後継者難を背景とした「事業承継型M&A」や経営状況の悪化による「再生型M&A」である。成長戦略という観点からは、多角化や事業拡大などを目的としたM&Aが望まれるところである。

図表3 売上高営業利益率の推移



(注) 4四半期後方移動平均で算出
(出所) 「法人企業統計季報」財務省

図表4 中小M&Aの件数



(注) 10年は1-8月の実績値をもとに年換算
(出所) 「MARR」レコフデータ

¹ 「企業の待機資金をどう呼び起こすか」金融経済レポート No.24

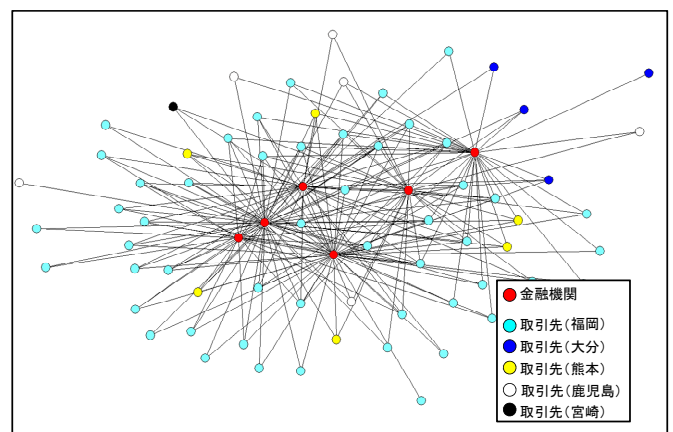
<p>金融機関に求められること ～金融円滑化法の利用状況</p>	<p>リーマンショック以降、政府は様々な中小企業金融の対策を行ってきた。その代表が昨年12月に施行された金融円滑化法である。同法の利用状況をみると、全銀行の今年6月末までの実績で申込み件数が47万件、実行率は82%となっている(図表5)。同年3月末までの実績は申込み件数27万件、実行率74%となっており、3カ月で申込みは1.7倍増加している。</p>
<p>～同法で期待されたこと</p>	<p>同法によってリーマンショック後に懸念された資金繰り倒産の急増という事態は防ぐことができた。しかし先にみたように、中小企業の現状は、収益性改善や事業再編とは程遠い状況にある。</p>
<p>～ネットワークの視点から 取引先の事業再編を考える</p>	<p>地域経済が疲弊するわが国では、取引先企業の改革を中長期的に支援し育てていくことが地域金融機関の本業となるべきである。そのためには、従来の財務支援に加え、中長期的な観点から取引先が成長維持可能となるようコア・コンピタンスの向上に寄与するような支援が求められている。</p>
	<p>コア・コンピタンスとは、人的資本、組織資本、ネットワーク資本など知的資本経営に係る重要な要素であり、これを磨くことによって様々なイノベーションが可能となる。特に経営資源に限りのある中小企業が継続的にコア・コンピタンスを磨いていくには、金融機関が取引先同士を「つなぐ」アプローチが有効である。こうしたネットワーク情報を活用したビジネスマッチングは、多くの取引先を有する金融機関だからこそ可能となる。図表6は九州エリアを例に、上位6行の金融機関が取引先(融資先)とどのようにつながっているかネットワーク図にして表したものである。これだけみても金融機関がいかに多くの取引先情報を有しているか窺い知</p>

図表5 中小企業円滑化法に基づく条件変更の実績

	申し込み ①	実行 ②	謝絶	審査中	取下げ	実行率 ②/①
主要行等(11)	105,133 (53,435)	83,459 (44,834)	2,952 (1,586)	14,902 (5,671)	3,820 (1,342)	79.4%
地域銀行(106)	363,060 (102,582)	301,712 (88,190)	8,637 (2,197)	38,932 (9,522)	13,779 (2,668)	83.1%
その他銀行(29)	6,622 (1,109)	5,567 (935)	241 (58)	263 (71)	551 (44)	84.1%
合計(146)	474,815 (157,126)	390,738 (133,959)	11,830 (3,841)	54,097 (15,264)	18,150 (4,054)	82.3%

(注) 法施行日から平成22年6月末までの実績
(出所) 金融庁

図表6 九州における金融機関と取引先のネットワーク



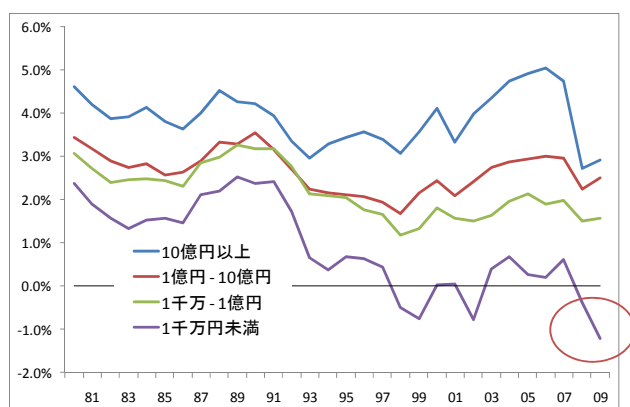
(注) 売上高1億～10億未満の企業を対象。金融機関は取引数でみた上位6行
(出所) 「COSMOS」帝国データバンクより筆者作成

² 「金融ジャーナル 2010.2」参照

れる。当然のことながら、これら金融機関は取引先の販売・仕入ネットワークや株主ネットワークなどに関する情報も有しているはずであり、これをもとに他地域の業者との事業提携など取引先の成長戦略に役立つビジネスマッチングが可能になる。同図をよくみると、金融機関の多くは同じ取引先に融資しており、金融機関同士が「つながる」ことによって地域の事業再編・統合に向けた有効なコンサルティング機能を果たすことも期待できる。

こうしたネットワークの視点は、金融機関にとっても取引先のシステミック・リスクを視覚的かつ定量的に把握することが可能となり、取引先ポートフォリオの見直し等を通じてリスク軽減に寄与することも期待できる。地域金融機関は自身のネットワーク情報をもっと有効に活用すべきではないだろうか。

(参考図 1) 売上高営業利益率の推移 (年度ベース)



(出所)「法人企業統計季報」財務省