

第3回成長資金の供給促進に関する検討会 議事要旨

(開催要領)

1. 開催日時：平成26年10月23日(木) 15:30～17:45
2. 場所：経済産業省17階国際会議室
3. 出席者：

<座長>

高橋 進 株式会社日本総合研究所理事長

<委員>

井上 聡 弁護士(長島・大野・常松法律事務所パートナー)
樫谷 隆夫 公認会計士・税理士
川村 雄介 株式会社大和総研副理事長
神田 秀樹 東京大学大学院法学政治学研究科教授
村本 孜 成城大学社会イノベーション学部教授
渡 文明 JXホールディングス株式会社名誉顧問
静 正樹 株式会社東京証券取引所取締役常務執行役員(斉藤委員の代理出席)

<オブザーバー>

前川 守 内閣府政策統括官(経済財政運営担当)
新原 浩朗 内閣府大臣官房審議官(経済財政運営担当)
三井 秀範 金融庁総括審議官
迫田 英典 財務省総括審議官
北川 慎介 中小企業庁長官
高口 博英 日本銀行企画局審議役
松永 明 経済産業省大臣官房審議官(経済産業政策局担当)(菅原日本経済再生総合事務局長代理、経済産業省経済産業政策局長の代理出席)
佐藤 悦緒 経済産業省中小企業庁事業環境部長(北川中小企業庁長官の代理出席)

<関係者>

小林 真 三菱東京UFJ銀行執行役員
笹島 律夫 常陽銀行常務取締役
柴田 久 静岡銀行取締役常務執行役員

江原 伸好 一般社団法人日本プライベート・エクイティ協会会長
小林 信明 長島・大野・常松法律事務所パートナー

(議事次第)

1. 開会
2. 関係者ヒアリング
 - (1) 三菱東京 UFJ 銀行執行役員 小林 真氏
 - (2) 常陽銀行常務取締役 笹島 律夫氏
 - (3) 静岡銀行取締役常務執行役員 柴田 久氏
 - (4) 一般社団法人日本プライベート・エクイティ協会会長 江原 伸好氏
 - (5) 長島・大野・常松法律事務所パートナー 小林 信明氏
3. 自由討議
4. 閉会

(配付資料)

- 資料 1 小林真氏提出資料
- 資料 2 笹島氏提出資料
- 資料 3 柴田氏提出資料
- 資料 4 江原氏提出資料
- 資料 5 小林信明氏提出資料

○高橋座長 定刻となりましたので、ただいまより第3回「成長資金の供給促進に関する検討会」を開催いたします。

委員の皆様におかれましては、お忙しい中、御出席いただきましてまことにありがとうございます。

なお、本日、秋池委員が御欠席です。

また、斉藤委員の代理として、東京証券取引所常務執行役員の静様に御出席いただいております。

本日の委議事進行ですが、関係者の皆様から第2回のヒアリングを行いたいと思います。前回同様、入れかえ制で行います。

三菱東京 UFJ 銀行小林真執行役員、常陽銀行笹島常務取締役、静岡銀行柴田取締役常務執行役員、日本プライベート・エクイティ協会江原会長、長島・大野・常松法律事務所パートナー小林信明弁護士より、それぞれ15分ずつ御説明をいただき、それぞれの皆様に対する質疑を行いたいと存じます。

最後に時間があれば自由討議を行います。本日、所要時間を135分とっておりますが、前回同様、自由討議の時間がなくなるかもしれません。その際はまことに恐縮ですが、御容赦いただきたい。それで次の会に自由討議の時間を必ずつくりたいので、それまでためておいていただければと思います。

それでは、三菱東京 UFJ 銀行小林真執行役員から説明を頂戴したいと思います。

(三菱東京 UFJ 銀行小林真執行役員着席)

○高橋座長 それでは、小林様、よろしくお願いたします。

○小林真執行役員 三菱東京 UFJ 銀行の小林でございます。

このたびはこうした御説明の機会を頂戴し、まことにありがとうございます。

私は現在、ストラクチャードファイナンス業務を担当しており、具体的にはプロジェクトファイナンス、M&A、不動産、船舶、航空機ファイナンス等を手がけさせていただいております。

資料が見つらいということですが、開いていただきまして目次をご覧ください。本日は成長資金の中でも、特に銀行が果たすべき最大の役割の1つである中長期融資に焦点を当て、私の経験を踏まえてお話ができればと思っております。また、あわせて事前にアジェンダとして御指定をいただいております政府系金融機関の役割や機能について、最後に触れさせていただきます。

では、早速ですが、4ページをご覧ください。本検討会でも議論されておりますとおり、成長資金は代表的なものとしてエクイティ、優先株、劣後ローン等のメザニンファイナンス、それから、中長期の融資を含むデットがございます。

上段の1に記載のとおり、繰り返しとなりますが、成長資金の供給において、

銀行が果たすべき最大の役割の1つは、中長期融資の安定供給と考えております。

中長期融資の資金使途は、チャートのとおり「設備・投資資金」と「運転資金」に大別されます。これら資金使途それぞれに応じたファイナンス手法があり、例に挙げさせていただいているような手法を、弊行では従来型のコーポレートファイナンスでは取り扱いが容易ではない資金ニーズに応える手段として注力しております。

右端に記載しておりますが、銀行融資の特徴は、小さい金額から大きい金額まで、様々なサイズに対応できる柔軟性、スピードが求められる案件への対応能力である機動性、また、複雑で知見が求められる分野への対応能力である専門性の3つが挙げられます。特にプロジェクトファイナンス、不動産ファイナンス、LBO/MBOファイナンスといった手法は、顧客企業を財務的に分析するといった銀行員に一般的に必要な能力に加え、業界知見や、それに裏づけされた企業の事業遂行能力を評価する専門的な分析が必要になります。

5ページ、上段の箇条書きのとおり、ノンリコースファイナンスとは、企業の信用力と不動産等の担保保全に依拠した従来型のコーポレートファイナンスとは異なり、プロジェクトが生み出すキャッシュフローに依拠した融資手法であり、代表的なものとしてプロジェクトファイナンス、不動産、LBO/MBO、航空機等のファイナンスに用いられている手法です。

プロジェクトファイナンスにつきましては左下のボックスに仕組みを記載しております。特定の事業だけを別会社化するなどして切り出し、Special Purpose Company、特定目的会社に対して融資を行う手法となります。

プロジェクトファイナンスの変遷を右下に載せておりますが、これまでは主に海外で発達してきた融資手法と言えると思います。

6ページ、ここでは別の切り口として、日本でも相当程度普及したシンジケートローンをご紹介します。本邦シンジケートローン市場は右上の棒グラフのとおり、社債市場を超える規模まで拡大、企業の主要な調達手段の1つとして日本でも定着している一方で、右下の表のとおり、世界シェアの約6割は米州であり、欧米に比べて本邦マーケットはまだまだ小規模と言えると思います。

足元、私どもも様々な金融機関の皆様とシンジケートローンで協働させていただいておりますが、これは地方金融機関をはじめとする幅広い金融機関の融資余力を活用しようという動きであるとも言えます。

7ページを飛ばしていただいて8ページ、設備資金に関してお話させていただきます。

先ほど御説明申し上げましたノンリコースファイナンスの1つとして、まず

プロジェクトファイナンスの説明をさせていただきます。

左上の棒グラフですが、プロジェクトファイナンスの年間組成額は全世界で2,000億米ドル、約20兆円程度の規模に達しております。一方、日本国内ではそもそも資源開発案件が少ないことや、発電は電力会社のコーポレートファイナンス、また、インフラは財政資金で賄われてきた等の背景から、本邦プロファイ市場はあまり大きくありませんでした。そのような状況下、インフラ分野では1999年にPFI法が施行され、2012年からは再生可能エネルギーの固定価格買取制度も導入され、足元では年間35億米ドル、約3,500億円程度まで市場が成長しております。

しかしながら、下の円グラフのとおり、本邦での組成額は世界シェアの約2%と導入率は低い状況です。国別で申し上げますと、左下の表のとおりランキングで17位というポジションです。

一方、右側の表をご覧くださいますと、案件組成のリーグテーブルにおいて、リーディングポジションにある銀行としては、本邦メガ3行はトップ5に入るステータスを獲得しております。

これは邦銀が海外のプロジェクトファイナンス案件を手広く手がけていることのあらわれですが、海外で培ったノウハウを国内でぜひ活用できるマーケットが広がることを期待している次第です。

9ページでは、プロジェクトファイナンスの特徴を挙げております。プロジェクトファイナンスでは資源、電力、インフラ分野で長期、おおむね10~30年の融資期間を要する大型の設備向けの融資を取り扱っておりますが、プロジェクト関係者の信用力、事業遂行力、各種事業リスク分析、将来キャッシュフローの検証等を踏まえ、プロジェクトのバイアビリティ判断能力、すなわちプロジェクトの継続可能性を見極め、プロジェクトの関係者と一体となり中長期の資金を供給している次第です。

ここではあまり触れませんが、こうした中長期融資に加え、銀行としては、インフラ向け融資、特にPFIについて取り組んでおります。これらインフラ向け融資については、21ページにAppendixで簡単な資料を添付しておりますので、後ほど御参照いただければと思います。日本においてはPFIのマーケット規模はまだまだ小さいのが実情ですが、昨今の法律改正、コンセッションの導入等を踏まえ、今後のマーケットの拡大を期待しております。

駆け足となりますが、次に不動産ファイナンスについてご説明します。10ページでございます。不動産証券化市場は、不動産市場と金融・資本市場のかけ橋として90年代後半以降、着実に拡大してまいりました。2008年のリーマンショックにて一時マーケットは縮小したものの、2010年に日本銀行によるJ-REITの投資口取得が開始され、2012年頃よりJ-REITマーケットは回復しております。

現在、再び成長期を迎えていると言えると思います。

11 ページ、上段の箇条書きのとおり、不動産ノンリコースファイナンスは、従来型のコーポレートファイナンス以上に対象不動産の価値を見極める専門性が必要とされるファイナンス手法です。私ども銀行は左下のボックスのとおり、私募ファンド向けのシニアローンや REIT 向け貸出を通じ、不動産証券化マーケットへ安定的に資金を供給しております。

また、右上のボックスをご覧くださいますとお分かりいただけますとおり、足元金融機関の不動産向け融資意欲は旺盛であり、また、右下の棒グラフでお示しのとおり、J-REIT による資金調達額も着実に伸張しております。

12 ページ、これまで御説明申し上げました J-REIT 市場ですが、この市場の開設による本邦の不動産市場、ひいては日本経済への貢献は大きいと考えております。すなわち上段の説明の 1 のとおり、①J-REIT 市場の開設により、不動産マーケットに対する投資家層の裾野が拡大し、投資マネーが増加、それをもとに②としてデベロッパーや建設会社等が開発事業を活発化させ、さらなる不動産マーケットの充実という好循環につながったと見ております。

加えて、③の不動産の所有と経営の分離により、企業経営の効率化、収益率の向上促進につながることで、好影響を日本経済にもたらしていると考えております。

直近では 2 に記載のとおり、オペレーターによる事業用不動産の REIT 化や、物流資産をアセットとして組み入れた J-REIT の上場が相次いでおり、足元ではヘルスケア施設の特化型 J-REIT の上場が予定される等、マーケットはさらなる拡大が期待されております。

これは REIT 市場と不動産の実物市場が相互に好影響を与えることで、物流施設やヘルスケア施設など、新たな分野への投資が可能となり、さらなる市場の拡大につながっている、ということが言えると思います。これはあくまでも私見ですが、本日は Appendix とさせていただいた本邦のインフラ市場、PFI においても、やり方次第では J-REIT と同様に、新たな投資機会、投資市場をつくり出していくことが、投資対象のさらなる拡大や、新たなインフラ開発につながっていくのではないかと考えている次第です。

続きまして、買収資金について説明させていただきます。14 ページをご覧ください。ここでは LBO、すなわちプライベート・エクイティ・ファンドが事業会社を買収する際のファイナンスについて触れております。私ども銀行は主に中堅中小企業に対しては事業承継、大企業に対しては事業再編という観点でプライベート・エクイティ・ファンドと協働し、成長ステージに合わせた持続的な支援を展開しております。

実際に LBO 案件においては、これまで説明させていただきましたノンリコー

スファイナンスと同様にシニアローンの出し手となりますが、専門的な見地での様々な分析手法を駆使し、ファイナンスを提供しております。また、実際には上場企業の非公開化（MBO）、事業再編といった機密性の高い案件も多く、機動的に資金面に対応する必要があるため、市場調達に比べて機動性、機密性において優位な銀行融資がまず活用されるケースがほとんどです。

しかしながら、右側のグラフをご覧くださいますと、欧米に比べますと、まだまだエクイティの出し手である本邦プライベート・エクイティ・ファンド市場の歴史が浅いということもございますが、本邦 LBO ローン市場もまだ小規模であり、引き続き今後の市場拡大が期待されているところです。

15 ページでは事業会社が事業会社を買収する一般の M&A におけるファイナンスについて触れております。企業が手元資金だけでは賄えない大型の M&A を実施する際に融資を中心とした金融面での支援を行っております。左側ボックス内に記載のとおり、企業が買収案件に入札する際の融資証明書の発行や、買収時のブリッジローン、買収後のパーマネントローン等を提供しております。

M&A 案件の中でも特に足元で活況を呈しておりますのが、日本企業による海外企業買収案件、いわゆる In-Out 型のクロスボーダー案件になります。右側の棒グラフでお示ししておりますとおり、件数では対アジア、金額では対北米、欧州の案件が多くなっております。引き続き日本企業の海外進出意欲は旺盛であり、手元資金では賄えない大型の M&A 案件において、銀行がその資金をしっかりと供給することで、企業の皆様方のグローバルな成長を支援していきたいと考えております。

17 ページ、ここでは少し話題が変わり、運転資金についてです。ここでご紹介するのは、弊行が近年力を入れておりますテーラーメイド型のファイナンスです。左側の表に記載のとおり、これまで説明してきましたノンリコースファイナンスの手法を従来型のコーポレートファイナンスに応用し、新たなリスクテイク策を創造することで、大企業のみならず、中堅中小企業の様々な調達ニーズに対し、テーラーメイドで資金供給をしております。

上段の説明書き 1 のとおり、企業の信用力に加えまして、特定事業が生み出すキャッシュフローを分析、各種リスクコントロール策を設定の上、返済原資を確保し、より中長期のファイナンスを供与するといったことや、2 にございますとおり、従来型の担保、いわゆる不動産、預金等からさらに一步踏み出しまして、様々な資産を評価し、これまで担保取得が難しかった資産を保全として有効活用することで、企業の調達余力の向上を図っております。

19 ページ、最後に事前にアジェンダとして御指定いただきました、政府系金融機関の役割、機能について少し触れさせていただきます。ここでは、これまで御説明してまいりました大企業分野における資金供給に関連するものとして、

今年度末をめどに組織のあり方等の見直しが予定されております日本政策投資銀行に関連する内容についてお話をさせていただきます。

上段の1に政府系金融機関のあり方を記載しておりますが、「官から民へ」、「官業は民業の補完に徹する」との大きな流れ、この原則は不変だと思っております。一方で、今後も官民が適切に協働した諸課題への対応は必要と考えております。その役割は民間の取り組みが難しい分野における機能発揮を通じた持続的な経済成長の実現に向けた民業補完、官民共同への貢献と言えるかと思っております。

ただいま申し上げました、官民が適切に協働した諸課題への対応といった観点では、DBJに期待される役割、機能は民間だけではリスクを取り難い分野、具体的にはスライド中ほどの3つのボックス、左から危機対応分野、また、10年超の長期資金の供給、メザニンファイナンス等といったリスクマネーの供給において役割、機能を発揮していただくべきと考えております。

このような役割、機能の発揮は本年5月公表のDBJの中期経営計画でも長期、大口、メザニン等によるリスクシェアファイナンスとして、同行が発揮すべき機能の1つと位置づけられており、その徹底が図られることが期待されております。

ただし、留意事項といたしまして、資料の下段に記載のとおり、現場からはDBJには、例えば低金利や担保条件の違いなどを強調した業務推進が、民間でも提供可能な分野において一部みられるという声が聞かれるということです。「民間ができるところは民間に委ねる」という原則を踏まえれば、このような事案は回避されるべきと考える次第です。

以上、駆け足となりましたが、私からの説明とさせていただきます。

○高橋座長 ありがとうございます。

それでは、御説明に対して御質問をいただきたいと思えます。

○神田委員 大変わかりやすい御説明ありがとうございました。

1点、御質問なのですが、不動産ファイナンスのところでJ-REITのお話があったのですが、今後伸びていくというふうに承ったのですが、御行との関係というか、銀行はJ-REITとはビジネスとしてどういうかわり方をされるのか教えていただければと思います。

○小林真執行役員 J-REITに関しましては11ページでお示しさせていただいております。最近またJ-REITの上場が相次いでおりますが、銀行は主にローン部分の資金供給、すなわち、REITが物件を取得する際にローンを供給する役割を担っており、また、それが結果的にREIT投資家の期待する利回り確保に繋がっております。こういった観点で、我々のローンはご活用いただいております。そのような係わり方をさせていただいております。

○高橋座長 ほかにございますか。

○村本委員 スライド 17 の運転資金のところでございますけれども、従来の企業の信用力に加えてノンリコースファイナンスのノウハウを応用したものだと言明がございましたが、これはいわゆる設備資金等には適用しないと理解してよいですか。

○小林真執行役員 設備資金でも取り組ませていただいております。

従来、御高承の通り、日本の場合は銀行取引約定書を締結し、通常は、定型フォームでご融資をさせていただいております。一方で、最近の傾向としては、リスクコントロールといった観点から、銀行がモニタリングできる仕組み、例えば、財務コベナントなどを契約に入れることで、我々としてもしっかりと見ていき、また、それを入れさせていただくことによって、これまで出せなかったところに新たにローンを出すという事をやっております。

これまではともすると、通常のコーポレートローンでは、主に BS と PL を見て、融資判断をしてきたところを、もう一段踏み込むということになります。担保や保全の観点で申し上げれば、従来型の不動産や預金などから、さらに目には見えない無形のものまで含め、担保して評価・活用できないかという事に取り組んでおります。例えば商標権など、そういったものも評価しようという流れをつくっております。17 ページでは、運転資金と書かせていただきましたが、おっしゃるとおり、実際には設備資金もご融資させていただいております。

○井上委員 わかりやすくご説明いただきまして、どうもありがとうございます。

1 点だけですが、今の話にあったテーラーメイド型のファイナンスは、コーポレートファイナンスと一定の事業キャッシュフローなどを引当てとするノンリコースファイナンスをハイブリッドしたものであるということですので、そういう場合にも当てはまるかもわかりませんが、ノンリコースベースのプロジェクトファイナンスとか LBO ファイナンスなどを日本で行う場合に、本日はシニアレンダーというお立場で御説明くださいましたけれども、それを下支えするメザニンあるいは劣後ポジションの資金が比較的容易に集まるという御認識をお持ちになっているのか、あるいはそれがなかなか日本では容易でないのか、例えば DBJ 等に対する期待があるのか、その辺り、民間のエクイティ資金の供給状況についての御認識・御印象を教えてくださいたいと思います。

○小林真執行役員 幾つかあると思いますので、まずはプロジェクトファイナンスという観点で申し上げます。日本ではまだ導入率も低いこともあり、これは借り手の皆様の意識をこれから変えていただけるとありがたいのですが、いわゆるコーポレートローンで従来は資金調達されていた方が、ノンリコース物での調達がされる際に、実際には私は本当の意味でのノンリコースは世の中に

は存在せず、必ずリミテッドリコース、すなわち、何らかのオブリゲーションを負っていただく形態となると考えていますが、コーポレートローンですと、これまで普通に借りられていたものが、我々もなるべく時間を短縮するようにしておりますが、こういったストラクチャーを入れることで、時間もかかりますし、金利マージンも上がってしまう。時には弁護士先生等にご相談することで費用がかかるときもある。こういった点が、今まで利用にあたってのバリアになっていたと思うのですが、そこをもう少し考え方を改めていただき、プロジェクトファイナンスといった手法を使うことによって、本当にディープなところのエクイティやメザニンでなくてもリスクマネーを銀行から引き出せるというふうに思っていたいただければ、もう少し活用が進むと思います。

次に、不動産、LBO に関して申し上げますと、国内には実際にエクイティ、メザニンを供給するプレイヤーも存在するわけですが、これは鶏と卵のところがあり、マーケットを更に拡大するために、ただメザニンとかエクイティファンドがどんどん組成できればよいかというと、そういうわけではないと思います。その一方で、マーケットができるのを待って、拡大したところでファンドを組成するというのも、またどうしても鶏と卵の話になってしまいます。我々としてみれば、まず我々が御一緒させていただき、そういったプレイヤーの方々が増えることによる作用と、我々も地方金融機関の皆さんとも一緒にこういったストラクチャー物に積極的に入ってローンを出していきたいと思っておりますので、これらの動きが相互に作用することで、マーケットが少しずつというか、できればすごく早いスピードで拡大していけば、様々な取り組みが可能になるのではないかと考えています。お答えになっていないかもしれませんが、よろしく願いいたします。

○樫谷委員 19 ページ、政府系金融機関の役割と機能についてのところで御説明いただきました。全体的にはさすが三菱さんだということで高く評価できると思うのですが、第5章のところで、御説明の中で留意点のところで、民間でも資金供給が可能な分野における云々は回避されるべき。これは正にそのとおりだと私も思います。

ただ、政府系の金融機関もリスクだけとれと言われてもなかなか難しいし、多少、民間の金融機関と重なる部分も、ぴたっとなればいいのですけれども、多少重なる部分もあると思うのですが、その部分についてはいかがなのかというのがまず1つ。

それから、危機対応についての融資については、民間の金融機関はなかなか出にくいということなのですが、出にくい理由というものがどのあたりにあるのか。制度としてはあるわけですが、それについて、御担当かどうかかわからないので、もし御担当でなければ結構でございますが、その2点お伺いし

たいと思います。

○小林真執行役員 必ずしも直接に全部の分野を私が担当しているわけではございませんが、1点目に関して申し上げますと、確かにおっしゃる通りで重なる部分はあると思います。例えば、長期資金供給という部分に関しても、民間銀行でも長期で出せる部分もございまして、どうしても対象とする業種や業務において重なる部分は出てくるというのはおっしゃるとおりだと思っております。

また、危機対応に関しては、直接の担当ではないことから、私見となりますが、通常のリスクリターンではなかなか計り切れない分野ではないかと思っております。例えばローリスク・ローリターンなのか、ハイリスク・ハイリターンなのか、ミディアムリスク・ミディアムリターンなのかと通常は考える訳ですが、危機対応というのは少し超越しているところにあるのではないかと思っております。もちろん我々民間金融機関としても、DBJさんと組ませていただく、保険会社さんと組ませていただくなど、いろいろな考えを出し得ると思っておりますが、やはり政府系金融機関にお願いするところがあると私個人としては考えております。

○川村委員 大変どうも短時間にありがとうございます。

これ全体を踏まえて若干切り口が違う質問で恐縮なのですが、2点。

1つはさまざまなファイナンス手法で非常に活発にやっておられるということなのですが、よく言われることとして、日本の特に国内の場合、金余りというか、預金はいっぱい集まります。資金原資はあつまるのだけれども、運用先がなかなかない。言いかえると設備資金と成長資金に対するニーズというか、サプライサイドはいっぱいあるのだけれども、デマンドサイドがなかなか出てこないのではないかというのが大きな議論の対象になっていると思うのですが、これはメガバンクのトップ行としていろいろ取引先と接される中で、その辺の実感はどうなのかということをお教えいただければというのが1点目です。

もう一つ、2点目はさまざまなストラクチャードファイナンス、ハイブリッド型等をやっていく際に、これがある段階で練れていって、マーケットというか規模ができて定型化される。いわゆるファイナンス手法がコモディティ化することによってコストが全体で下がっていくというものがあると思うのですが、今後の日本のプロジェクトファイナンス等々、きょう御説明いただいた、今でいけば一番先端的な分野だと思うのですが、これはかつてのアメリカにおける証券化、リーマン以前の証券化のようなコモディティ化するプロセスに今、日本はあるのかなと。それがそういう意味でコストも下がっていき、アベイラビリティが高まるのにあとどのぐらいの感じを実務感覚でお持ちか。

この2点を教えていただければと思います。

○小林真執行役員 1点目に関しまして、例えばLBOだとかM&A等で申し上げますと、なかなか国内の需要だけでいわゆるバリューアップをし、企業を成長させるというのは難しいところが、正直申し上げて、あるのかなと思っております。今、足元でいきますとどうしてもグローバル化といったキーワードのもとにクロスボーダーで何かに取り組むというほうが、非常に成長は見出し易いということがあるかと思えます。

ただ、個人的にはそういう状態で果たして良いのかと案じております。国内は国内で何とか需要を喚起する、そして、そのための資金を出すというのも我々の大変重要なミッションだと思っております。特に中堅中小企業のところで何かに取り組む事ができないかという点は、銀行全体でも考えており、私自身も現在の業務を通じて何かできないかということで、先ほど申し上げましたようなテーラーメイド型等を考え、推進させていただいている次第です。

2点目の質問はなかなか難しい質問ですが、ストラクチャー物、ハイブリッド物がコモディティ化するというのは、世界的に言ってもなかなかそこまで達していないと思えます。

先ほどお示ししたプロファイ市場の国別規模で他の国がどういった状況かといいますと、実は1位が米国で、2位が豪州となっておりますが、米国は電力に加えてシェールガス等があることからマーケットが大きい。それに比べると豪州は、もちろんLNGもありますが、PPP、いわゆる本当にインフラ物をやっているという現状があります。3位の英国は、やはり同じように鉄道や洋上風力といったところでマーケットができています。先進国でもこのようにプロファイの導入がかなり進んでいる国もあることを踏まえると、個人的には、日本も何とかこのようにならないものかと強く思っております。

ただ、こういったプロファイの導入が進んでいる米国、豪州、英国あたりも一時期はエマージング・カントリーに一回出て、またもう一度自国に戻って、マーケットをつくり上げてきているという状況であり、それは日本も同じだと思います。日本もこれまで、海外の特にLNG調達等に関する資源開発案件や電力案件を数多くやってきたわけですが、今後は、ぜひ国内の発電案件等にて同じように、コモディティ化とまではいかないかもしれませんが、情報やノウハウを3メガのみならず様々な金融機関の皆様で共有できるような取組みを更に拡大し、マーケットが少しでも広がっていけばと考えている次第です。

○川村委員 ありがとうございます。

○渡委員 1点だけ、お聞きしたい。それは、政府系金融機関の役割と民間金融機関の対応力についてです。DBJに期待される主な役割・機能としては、19ページにあるとおり、危機対応、長期資金、メザニンファイナンス等のいわゆ

るリスクマネーの供給とのことですが、私は、危機対応というのはわかるのですが、長期資金供給とかメザニンファイナンスを普通の銀行ができない、正しくは、したくないというのが本音かもしれませんが、その理由がわかりません。何か、銀行の仕組み、制度、或いは規制といった阻害要因があるからできないのか知りたい。アメリカの投資銀行みたいに、銀行自身が変わっていけば出来そうだと思うのですが、変われば、できるようになると考えていいのですか。

○小林真執行役員 我々も決して取り組んでいないわけではございません。例えば、メザニンファイナンスに関して申し上げますと、どうしても私どもはシニアローンがまずベースになっておりますので、シニアローンとメザニンを一緒に同じ先にお出しすることが、弊行内での整理のみならずシンジケートローンに参加する他の銀行に対しても何かコンフリクトが生じないかなど、そういったまだまだ考えるべき課題はあるのではないかと考えています。

従って、決してルール作りのみではなく、長期資金やメザニンファイナンスに関しても、民間銀行でも取り組み可能な部分はあるものの、やはりそれよりも更に長いものや、さらにディープなメザニンというような形態になると、ぜひ政府系金融機関にも登場してもらいたいというところです。

直接のご回答にはなっていないかもしれませんが、このあたりはまだ期待するところであります。一方で、民間銀行も決してやっていないわけではございませんので、よろしくお願いします。

○高橋座長 すみません、私も1点だけ。

先ほど PFI のところでやり方次第ではとおっしゃいましたけれども、現状ではうまくいっていないということですね。いろいろなネックはあると思いますが、長いお話にはなってしまうので、何がネックなのか。少しお話をいただければと思います。

○小林真執行役員 まず1つに、皆様も御高承のとおり、今のところ各市町村の皆さんは、資金調達にあまりお困りにならないという点が挙げられます。やはり地方債で賄ったりすることができる。その一方で、市町村の皆さんが、PFI を新しく導入するとなると、新たに課を設けたり、様々な手続を学ばれたり、入札制度、この辺りは渡委員が一番御存じのところですが、導入にあたっての環境整備になかなか難しいところがあります。まず、PFI を更に導入していくんだという意識、それが日本にまず根づくというのが基本だと思っております。

先ほど J-REIT がうまく日本の不動産を活性化させたという話をさせていただきましたが、例えば PFI も、もう少し民間の、それこそ個人の資金が還流するような市場を作る等といったことにより、更に PFI の認知度が高まり、実際に自分の町の施設、設備等は何で PFI でできないのだろうかという水準にまで皆

さんの意識が高まることによって、これはもちろんコストと効率の問題がありますので、なかなか一朝一夕にはいかないと思っておりますが、うまく好循環を不動産マーケットと同じ形にもっていくという観点が、先ほどやりようによってはと発言させていただいた趣旨となります。

○高橋座長 ほかにございますか。よろしゅうございますか。

それでは、どうも大変ありがとうございました。

(三菱東京 UFJ 銀行小林真執行役員退席)

○高橋座長 続きまして、常陽銀行笹島常務取締役から御説明をお願いいたします。

(常陽銀行笹島常務取締役着席)

○高橋座長 それでは、御説明お願いできますでしょうか。

○笹島常務取締役 常陽銀行の笹島でございます。本日は貴重なお時間を頂戴しまして、ありがとうございます。座って説明をさせていただきます。

私からは、成長資金の供給に向けた地方銀行の取り組みと題しまして、全国地方銀行協会の会員 64 行が取り組んでおります内容と課題につきまして、御説明をさせていただきます。

それでは、御用意をさせていただきました資料に基づき、御説明いたします。

1 ページ、私ども地方銀行といたしましては、成長資金の供給に関する取り組みにつきましても、地域密着型金融の推進の 1 つとして展開しているものと認識しておりますので、まず地域密着型金融の取り組みや現状の認識について、若干触れさせていただきたいと思っております。

1 ページの上段で変遷という形でお示しをしておりますけれども、地域密着型金融の推進は平成 15 年度のリレーションシップバンキングのアクションプログラムに端を発しております。金融当局と共通の目線でその対応を進める中で、地域密着型金融の推進へと進化をいたしまして、過剰債務企業の再生や新陳代謝と同時に、地域金融機関の財務の健全化につながってきたものと認識しております。

現在は地域密着型金融の推進を通じまして、取引先企業の成長、地域経済への活性化へとつなげ、その中で資金を円滑に供給し、みずからの収益力強化にもつなげていく、いわゆる好循環への深化が求められている。そのように認識しております。

私ども地方銀行といたしましては、地域の経済を支える主要な担い手であるという認識のもと、今後とも地域密着型金融を積極的に推進していきたいという認識でございます。

2 ページをごらんください。ここでは成長資金の供給に係ります地方銀行の取り組みの実績を御紹介させていただいております。私ども地方銀行は、先ほ

ども申し上げましたが、地域密着型金融の推進を通じまして、取引先企業のライフステージに応じて資金供給やさまざまな支援の取り組みを実践しております。この図では創業期から再生期までに分けられます企業のライフステージを①創業ステージ、②成長ステージ、③承継ステージ、④再生ステージという4つのステージとして捉えまして、それぞれのステージにおけます地方銀行64行の取り組みの実績、その合計を示しております。

まず左下の丸で囲みました①創業ステージにおいてですが、創業新事業支援融資の実績は、25年度の実績が平成23年度の対比で1.7倍の655億円となっております。地方銀行全体の中小企業向け貸出残高は25年度末で69兆円となっております。年率で約1～2%程度の伸びでございますので、伸び率で見ますと創業・新事業の分野はかなり大きな伸びを示していると思っております。ただ、残高の規模といたしましては、これからも拡大の余地があると見ております。

次に②成長ステージ、そして③承継ステージにおける取り組みでございます。成長期や成熟期におけます資金供給は、中小企業向け貸出増加の主力でございます。取引先企業の成長を後押しするために貸し出しにとどまらず、ビジネスマッチングや事業承継の相談等、さまざまな取り組みを展開しております。

ここでは代表例として2つの実績をお示ししております。25年度のビジネスマッチングの成約件数は3万9,000件と、23年度との対比で1.6倍の実績。事業承継の相談件数は1万1,000件と、こちらも23年度との対比でいいますと1.3倍の実績という状況になっております。

後ほど資料8でごらんいただければと思っておりますが、実績は右肩上がりで増加を続けておまして、各行とも工夫を重ねながら取り組みを充実あるいは強化しているということで認識しております。

④再生ステージにおける取り組みでございます。ここでは中小企業の財務改善の取り組みの代表例といたしまして、債務の劣後化、いわゆるDDSの実績を示しております。足元不良債権比率は低下基調にございますが、25年度のDDSの実績は23年度との対比で2.4倍の262億円となっております。ごらんいただけますとおり、企業のライフステージに応じた資金供給やさまざまな支援の取り組みは、着実に実績を積み上げてきていると認識しております。

なお、実績の推移につきましては詳細を本資料の8ページ、それから9ページに御参考として掲載をさせていただいております。後ほどまたごらんをいただければと思っております。

続いて3ページをごらんください。取引先企業のライフステージに応じた支援に係る課題等について御説明をさせていただきます。ここでは資金供給における課題について創業支援及びベンチャー支援、経営改善及び事業再生支援という2つのステージに分けまして、さらにそれぞれ案件発掘と資金供給のノウ

ハウという2つの切り口で整理をさせていただいております。

まず創業支援及びベンチャー支援のステージにおいてですが、資金供給にかなげるために案件発掘力が大きなポイントであるという認識を持っております。金融機関におけます新事業案件の申し込み総数といった統計がございませんので、感覚的なお話でまことに恐縮でございますけれども、案件が顕在化してから銀行に持ち込まれるというケースはそう多くはないという印象を持っております。そういう段階になりますと、むしろ通常のシニアのローンという形での申し込みになることが多いのではないかと見ております。

したがって、この表の左上に記載をさせていただきましたとおり、創業期におけます資金供給を拡大していくには、潜在的な案件の段階でいかに接点を持てるか。それが重要であるという認識でございます。

また、そのためには潜在的な需要を掘り起こすための機会や場を提供していくといった銀行側からの能動的な取り組みは、非常に有効であると考えております。このため、会員各行の取り組みでは創業支援セミナーなどのほか、案件の発掘に向けたビジネスプランコンテストといったようなものの開催など、近年多く見られる状況でございます。

また、取引先と大学や研究機関との連携をコーディネートすることで、事業化に向けた案件の掘り起こしを図る活動であるとか、大手企業との共同事業に向けた技術提案会の開催など、各行ともそれぞれ工夫を凝らした活動に力を入れているという状況でございます。

次に右上の資金供給のノウハウという切り口について申し上げます。創業等の案件につきましては、顕在化して持ち込まれた案件の審査を行うという従来の銀行のやり方よりも、案件の構想段階から銀行が関与いたしまして、一緒になって具体的な形にしていくというやり方のほうが成果に結びつきやすいという認識を持っております。

そして、その共同作業の過程で事業への深い理解や財務アドバイスといったものを通じまして、適切なリスクテイクやプライシングといったものにもつながると理解しております。

メザニンやエクイティといった手段につきましては、いろいろと注目されてはおりますけれども、いまだ我が国では十分に根づいているとは言いがたいという状況の中で、私ども地方銀行といたしましても、ノウハウの蓄積中というのが実情であると認識しております。

このため、会員各行では地域プラットフォームの形成に参画をしたり、あるいは政府系金融機関等との連携を図りながら、ノウハウの蓄積に取り組んでいるところでございます。

次に、この表の下段の経営改善や再生のステージについてでございます。こ

のステージになりますと、既存取引先に関する取り組みということになりますので、左下に記載のとおり、案件の発掘におけるポイントといたしましては、取引先との日ごろからの関係強化に加えまして、経営目標や課題の把握、分析に関する目線を合わせるということが必要であるということでございます。

経営者をその気にさせ、共通の認識のもとで経営改善や再生に向けて何をすべきかということに尽きるわけですが、共通認識の醸成というためには客観的な第三者を介在させるということも有効でございます。お客様と銀行との間にはある部分で利益が相反する関係となる面も出てまいりますので、建設的な御意見をいただける第三者の存在は効果が大きいと感じております。

このため、会員各行では中小企業再生支援協議会の活用などのほか、国の制度を活用しました専門家の派遣など、第三者の活用を図っている事例も多く見られるところでございます。

さらに資金供給のノウハウの点につきましては、各行とも具体的案件への対応をこれまで積み重ねてきている中で、経営改善や事業再生に係る金融手法のノウハウの蓄積は相応に進んでいると認識しております。

一方で、過剰債務問題が相応に整理されてきた中で、単なる金融支援にとどまらず、本業改善支援の重要性といったものが一段と増しているということでございます。会員各行の事例でも再生事例が豊富な機関との連携であるとか、人材補完の取り組みが進められている状況でございます。

以上、地方銀行の取り組みについて御説明を申し上げましたが、ここで成長資金の供給に係る意見ということでまとめをさせていただきたいと思っております。

4 ページ、大きくは2点でございます。1つは案件発掘に向けた取り組みの課題について。もう一つは、政府系金融機関との関係でございます。

まず、案件発掘に向けた取り組みについてでございますが、資金供給に際しまして地方銀行は具体的案件の取り組みを積み重ねる中で、手法やノウハウの蓄積を継続的に図ってまいりましたけれども、それとともに地域の成長を支える機関として、案件の発掘力の強化に向けた努力を今後とも続けていくことが重要であると認識しております。

そのためには地域内外のネットワークの拡充、産学官の連携、また、公的金融機関との連携を通じまして、今後とも潜在している案件を拾い上げ、案件の形成に向けた支援を充実してまいりたいと考えております。

次に、2つ目の政府系金融機関との関係についてでございます。資金供給という面に関しまして、我が国においてメザニンやエクイティといったリスクマネー供給の市場を形成していく上で、公的金融機関によります呼び水の取り組みは有効でありまして、引き続き公的金融機関等との連携を進めることが必要であると認識しております。

しかしながら、その際、これらのファイナンスがビジネスとして定着をし、市場として形成されていくというためには、リスク対リターンで適切なプライシングが行われる環境の整備といったものが必要であると考えております。その意味では政府系金融機関の対応について、見直しの余地があるのではないかと考えております。

また、民間の金融機関が既に相当な経験とノウハウを持つ領域あるいはステージにおける資金供給に関しましては、民業圧迫とならないよう対応に留意していただく必要もあるのではないかと考えております。

ただいま申し上げました点につきましては、代表的な事例ということで資料の5ページには事業ステージごとにその状況をお示しし、6ページ、7ページでは会員各行から寄せられました民業補完の事例あるいは一方で民業圧迫の事例ということでお示しをしております。こちらも後ほどごらんいただければと思います。

この場では個別案件の説明は省略とさせていただきますが、事例から見た特徴ということで若干申し上げますと、創業期や再生期では、公的金融機関によります呼び水の資金供給あるいはセーフティーネットとしての機能といったものを通じまして、公的金融機関と民間金融機関の補完が図られまして、円滑な資金供給が実現されるといった事例がみられます。

一方で成長期あるいは成熟期を中心に民間がリスクをとれる分野において、かなりの低金利で官と民が競合状態になっているといった事例も見られる。そのように認識しております。

以上、貴重なお時間をいただきまして、私ども地方銀行の取り組みや考え方を御説明いただきました。私ども地方銀行といたしましては、今後とも地域経済の活性化に向けて努力をしてまいりたいと考えております。

御清聴ありがとうございました。

○高橋座長 ありがとうございました。それでは、御質問等をいただきたいと思います。

○樫谷委員 ありがとうございました。

地方銀行としていろいろなことに取り組んでいらっしゃることは、評価したいと思います。

2点なのですが、目利きの話がありますね。事業融資をするときにリスクをテイクしなければいけないけれども、目利きでやらなければいけない。目利きの養成といいますか、育成といいますか、それはなかなか効率化を要求される中で目利きなど手間暇がかかる話だし、いろいろ失敗を含めた経験もしなければいけないのですけれども、それについてはどのような、地銀協さん全体の話はなかなか難しいかもわかりませんが、常陽銀行さんのことでも結構でござい

ますが、常陽銀行さんはいろいろなことをやられているというのは私も承知をしておるのですけれども、どういうふうにされているのかというのがまず1点。

それから、例の民業圧迫事例のところでも少し御質問したいのですが、この中で制度融資というものがあるわけです。その制度融資が問題なのか、それとも公的金融機関が問題なのか、それはどう考えたらいいのか。確かに制度融資をうまく使ってということだと思えるのですけれども、制度融資が問題なのかどうなのかよくわからないというのが1点。制度融資なのか公的金融機関の話なのかよくわからないというのが1点。

それから、一番下の再生期のところで商工中金さんの話があって、これは商工中金さんだけが特別な申し入れをしたということで足並みが大きく乱れたと書いてあるのですが、私も企業再生をやっています、商工中金さんの例はわからないのですけれども、民間の金融機関さんも実はこういう事例がいろいろあるのです。こういうことになった事例がたくさんありまして、ただし、それはいろいろ聞いてみますとそれぞれ特別の事情があって、民間の金融機関さんもそうされることもあって、最終的には説得をして納得していただくケースが多いのですけれども、この商工中金さんの事例はどんなような事例だったのか、なかなかここで言える話がどうなのかわかりませんが、ちょっと聞かせていただいたら、何か特別な事情があったのかどうなのか。一般的にこういうことをされているのか。もしこれは商工中金さんに聞いたらいいいのかもわかりませんが、もしお答えが今、なかなか難しいかもしれないです。個別の事例ですから、できればそれは後でも結構ですから教えていただけたらいいかなと思っています。

○笹島常務取締役 それでは、お答えを申し上げます。

まず、目利きの養成はおっしゃるとおりでして、そう簡単にこういうものやると必ず目利きが養成できるというものではないという現実がありまして、ただ、そうは言いましても自然に育つのを待っているというわけにもいきませんということで、あくまでも手前どもの銀行の例でありますけれども、1つは特に手前どもですと政策投資銀行さんには継続的に人を出向させまして、勉強させるといいますか、そういう中で例えば政投銀さんがどういう目線で、あるいはどういうやり方でやっているのかといったことの勉強、実地に積む、そんな人間をまず1つつくる。そういった人間が戻ってきたときに、そういった業務に就かせて、それを種にしてふやしていくというような活動が1つでございます。

それから、やはりこれは全員送り込んでいるわけにもいきませんので、では種から育てるときにどうするかということにつきましては、いろいろな実践的な研修といいますか、こういうものをする。それから、銀行の融資業務にお

いていろいろな内部的な資格制度を設けまして、知識だけではなくて一定の経験といったものの度合いを見ながら、ある種、ステータスといいますか、そういったものを与えて、そういったものを学ぶ、実地に経験するインセンティブを与えとか、いろいろなことをやりながらやっているというのが現状でございまして、これというところの決め手ということではないのですが、ただ、我々としては特に政投銀さんに送り込んでの人材育成は非常に有効だということで、そういった面では非常にお世話になっている関係にはございます。

2点目ですけれども、我々といたしましては地銀64行ありますし、北は北海道から南は沖縄という中で、まさに地域というのはそれぞれ違うのですけれども、基本的な認識といたしまして、公的金融機関の存在自体が問題だという考え方は持っておりません。説明の中でも申し上げたと認識しておるのですが、基本は民ができることは民ですが、民が仕切れないところは、どうしても営利企業ででき切れないところについて補完をしていただける存在というのはありがたいし、それはそういった部分においては連携、補完の関係にあるんだというのが基本の認識であります。ただ、我々でも十分できるところまでいろいろ浸食されますと、そこは少し考えていただけないかということでございまして、存在自体が問題ということではございません。

それから、制度融資も制度融資ですから要件があるわけです。要件に合えば制度融資は適用できるのですが、実態というのは必ずしもそうぴたっといくものではない中で、若干その制度の拡大解釈なりどうかというところがたまにあるのではないかと認識を持っております。

商工中金さんの件はすみません、この銀行に聞かないのでわからないので、大変申しわけありません。

○渡委員 今の質問に関連して。私も、政府系金融機関の存在は決して否定しません。ただ、その補完という機能が大事だと思うのですが、正直言って、民業補完の原則を徹底した業務範囲の設定というのは、なかなか難しいと思います。これは機能別にどういうふうに役割を分担するかというのが大きなポイントになると思いますが、それをここまではこうだが、ここからはこうだと、きちんと明文化することはなかなか難しいと思います。それをどうやって解決するのか、或いは乗り越えられようとしておられるのか。1つの方法としてはコミュニケーションの拡大とか、いろいろあると思いますが、何かヒントがありましたら。

○笹島常務取締役 おっしゃるとおりでございまして、民と民の間でも競合があるわけですし、そんなに具体的に杓子定規的な決めは難しいと思います。あるいはリスクテイクするところだけやって、それ以外できないということにな

ると、果たしてステージが変わっていく中で、ここまではやったけれども、ある程度になったら手を引けということなのかと言われると、いやそういうことを言っているわけではないのだけれどもということと言えますと、我々からしていいところ取りだけするということは、考え方としていかがかとは思っています。

そういう中では、やはりさすがに行き過ぎでしょうと我々から思うことと、公的金融機関さんの側で、いや違うんだということ意思疎通する場が、チャンネルが継続的に、恒常的にあるというのは大事かなと思っておりまして、このあたりについては個別銀行というよりも、こういう業界としてそういうチャンネルをつくってやっていきたいと考えております。

○渡委員 それは政府の役割でもあるわけですか。

○笹島常務取締役 そういうことで言っただけだとありがたいのですが、待っているだけというのはいかにもあれですから、自助努力も必要だろうということですね。

○高橋座長 ありがとうございます。

○樫谷委員 今の目利きの関係で、目利きをするには、目利きになるにはそういう研修も必要なのですけれども、やはり失敗の事例、失敗をある程度重ねるといっても、それはもちろん失敗すればいいというのではなくて、それを乗り越える必要があると思いますが、ある今、有名になっている経営者が『一勝九敗』という本を書いている。これは1勝して9敗したのではなくて、9敗のいい失敗ができたので大きな1勝ができたという実話本なのです。

ということは、大きな失敗をしてはいけません、小さな失敗を繰り返すということが大事なのですが、一般的に我々のイメージで実は違うかも知れませんが、金融機関の方は人材がそうそうといらっしゃるので、どうも減点主義になっているのではないかみたいなイメージがあるのですが、その辺は減点主義というのと、目利きを育てるといいうのと、少し方向性が違うのかなという気がするのですが、減点主義というのはいき過ぎかも知れませんが、そのように感じるのです。事実ではないかも知れませんが、事実でなかったら申しわけないのですけれども、それはいかがなのでしょう。

○笹島常務取締役 まず、よく減点主義と言われるのですが、実態は随分ともう違ってございまして、私自身も支店長をやったことがあります、典型的にうまく行って成長した経験もありますし、ここは頑張るといところで頑張ったつもりなのだけれども、行ってしまっただけで怒られた経験もあります。でも、ここにこうしておるので必ずしも減点主義ではないということかと思えます。

現実問題として、何が内部で問題かといいますと、例えば融資をして比較的短期間のうちに破綻してしまうなどのケースがあったときに、これはいわゆる

取り組みの段階できんちと本当に見たのかどうかといったことを検証される。そういうことはございます。そうでありませんと、ひたすらやればよいという話になってしまいますので、そうではなくて個別に事案を見て、特に短期間で例えば融資をして、新規開拓をして、半年で破綻しましたということになると、これはそもそもその段階でもう何かおかしかったのではないかということになりますので、いろいろそこは調べる。ただ、やはり継続して取引をしている中で、先ほど申し上げましたように、みんなどの役員も、役員のレベルであっても、自分が支店長のころにはやられたこともありますし、必ずしもそういうことではないと認識しております。

○神田委員 今のお話にも関係するのですが、抽象的な質問で恐縮なのですが、案件発掘と申しますか、それは非常に課題であることは昔から言われていまして、この会議でもいつも問題になっています。預金は入ってくるけれども、貸す先がない。預貸率がずっと低下の傾向にある。銀行である以上、貸さないと銀行業にならないのでという課題があると思います。そこで、地域経済の活性化ということで案件発掘というのは全く重要である、そのとおりだと思うのですが、ここ2～3年、この案件発掘に向けた取組強化ということをごここに書いておられるのですが、何か結果に結びついていると考えてよろしいかどうかとうことと、案件というのは掘れば出てくるものなのか。存在しているけれども、見つからないので掘って発掘が必要ということなのか、それとも、そもそも銀行から借り入れるという案件が存在しないのか。地域にもよるでしょうし、抽象的には言えないことだとも思うのですが、御感触をいただけるとありがたいのですが。

○笹島常務取締役 まず結果が出ているかどうかという点につきましては、その数字が果たしていわゆる満足いくものかどうかということについては、何とも言いようがないのですが、これも銀行によってまちまちなところがあります。手前どもの例でいきますと、これは間違いなく成果が出ていると思っております。

特に手前どもも、東日本大震災に際しましては茨城県もかなりの被害を受けました。なので3年前からとにかく復旧・復興だけではなくて、新しい事業をおこすということもやっていかないととへ戻れないだろうという意識の中で、こういう取り組みを始めたという経緯もございまして、それなりに結果にこだわるといってやってまいりましたので、そこは出ている。ただ、それが十分かということ、まだまだというふうに思いますのであれですが、出ているか出ていないかということと言いますと、出ていると認識しております。

それから、まさに案件は見つかるものかどうかという話なのですが、これが早い段階から接点を持つということの意味なのですが、新しく事業をお

こすというタイプの人と、既に会社は経営しているのだけれども、新しい領域に乗り出そうとしている。いろいろなケースがあるのです。アイデアはあるのだけれども、形にし切れていないとか、そういうことと言えば、そういうものを形にしていくお手伝いは十分に可能だなと思っております。

ここを2年前から、実は手前どもの銀行ではビジネスアワードという言い方をしているのですが、そういうアイデアというものを当事者だけではなくて周りからも、気がついたものを応募していただいて、形になりそうなものを一緒に形につくるところからお手伝いしましょう。事業計画でつくるとか、そういうお手伝いをしている中で形になった事業というものが幾つかございますので、問題はどのような場で気がつくかということなのです。アワードみたいなものは要するにビジネスコンテストの一種ですけれども、そういうものを年に1回開催するという頻度だけでは当然だめなのですが、ただ、そういうことをやっているということ自体がお客さんの側、あるいは特に支店長たちの意識の中にある、ふだんからそういうことを意識しながら話があったときに、もしかしてこれはというふう気づく、そういうきっかけにはなるだろうと思っております。ですから、これでホームランということはないのですけれども、とにかく点を重ねていくことは必要かなと思っております。

○村本委員 ありがとうございます。

私もリレーションシップバンキングは最初からかかわったことなので、好循環になっているという御指摘に大変勇気づけられたのですけれども、残念ながら実績というか取り組み実績を少し拝見させていただくと、例えばなのですが、創業の件数が25年度に4,500件ぐらい業界でなされた。1行当たり70件になりますか。そういうようなことで十分浸透したのかなと。要するにリレーションシップバンキングというのはどれぐらい業界として浸透し、これがまさに成長資金を供給するというようなスタンスで言えば、貢献しているのかというところの感触をもう少し伺いたいのですけれども。

○笹島常務取締役 リレーションシップバンキングが始まったときに、創業というよりむしろ既存の取引先の表面的な状況だけで物事を判断するのではなくて、もっと入り込んで救えるところは救う、あるいはちょっと将来性がなければ膝詰めで今後の将来を考えていきましょうということが求められていたのではないかと認識しています。ですから、必ずしも創業という件数だけではないと捉えておまして、1つはいわゆる条件変更等をしながら一時的な苦境さえ乗り越えれば先にいけるということであるならばということで、そういった計画づくりをし、その後の進捗は一体どうなっているかということで、御当局にも報告をさせていただきながらやってきていると認識をしておりますけれども、こういったことも含めて、それはやはり一定の意味があり、成果があったと認

識をしております。

○川村委員 大変ありがとうございます。

これはこういうことをお聞きしていいかわからないところもあるのですが、いろいろきょうのデータを拝見していると、非常に頑張っておられると同時に、絶対的な件数とか金額あるいは伸び率がいろいろ御苦労されているというのが正直な印象なのです。特に成長資金という観点から見ると、先ほど具体例で民業補完あるいは民業圧迫、いずれを見てもかなり小規模が対象で、どちらかと言うと昔の中小公庫よりも国民公庫レベルで、最終的にはマルホが出てくるような世界が多いのかなど。つまり、どちらかと言うと再生に近い、多分そういう分野なのだろうなど。

成長といったときに悩ましいのは、今、特に地方創生等々の大きな政策課題がある反面で、地域金融機関が多過ぎるのではないかと。つまり、そうなるとうちの経営の効率性を見つつ、また、本当のユーザーに伝えるためには、もう少し金融仲介をする機関の筋肉質の体質を強めたほうがいいのではないかとという議論も仄聞する中、要するにメガがあり、地銀さんがあり、信金、信組さん等があり、地方だと全部これがぶわっと来ていて、ものすごく貸し手はあるのだけれども、実はなかなか借り手のほうが思わしくない。あるいは出てくるとちょっと傾いてしまいそうだと。そこはむしろ公的金融がカバーするのではないかと。保証協会が最後に出るのではないかみたいな、その成長のところ空白になってしまっていて、それを育てるというには多分2年、3年ではなかなか育てられないので、そうするとオーバーバンキングではないかという議論が他方であると思うのですが、大変聞きづらい話なのでございますが、それについてどんな御感想を持っていらっしゃるか。

○笹島常務取締役 そうですね。オーバーバンキングかと言われると、私どもの立場で何と申し上げたらよろしいのかということでございます。ただ、認識としては少なくともメガバンクと地方銀行以下のところは、そこは決定的な違いがあるだろうと思っています。

俗な表現をいつもするのでありますが、我々地方銀行であれ、第二地銀であれ、信用金庫・信用組合であれ、自分たち自身も住民ですので、逃げも隠れもいたしません。ですから、そういう意味では誰かが担っているわけです。なおかつ、それぞれの組織の設立の趣旨とかそういったものもありますので、そういった中で信金さん、信組さんはそういう活動というものがベースになってやっているわけですので、先ほどの公的と同じで、かぶる部分における競合というのは確かにあるのです。では丸っ切りかぶってしまってどうなのですかということではないだろうと思っています。ですからオーバーかどうかということは競合する当事者からすれば、競争相手は確かに少ないほうがいいのですけ

れども、そういう単純な問題でもないだろうという気もいたしまして、どこのあたりがいいのかというのはちょっと正直、当事者の1人でもありますので、済みません、大した答えができません。

○川村委員 ちょっと聞きづらいことを伺いました。要するにいろいろペーパーとか御説明を伺ったときに、あらゆる規模、あらゆる地域の金融機関の皆さんが大体同じプレゼン、同じ御説明をされる印象が私としてはあるのです。いわゆる地域金融機関は地域金融機関の特異性というか、もちろん物すごい存在意味があるわけで、そういう中でメガであれ何であれ、皆さん同じような戦略、同じような戦術で、一方でニーズはそこまでないみたいなマーケットの中だと、結果としてどこかが残ってどこかが落ちるみたいな話になっていってしまうのではないか。

そうなったときに同じ成長資金と言っても地域金融機関というか、特に地銀さんの場合は、ここがコア・コンピタンスなんですみたいなものというのはなかなか、それは難しいと思うのですけれども、その辺がどうかなというのが底流にあったものですから、別に再編地図がどうか、そういうことでは全くなって、そういう金融機関としての独特のレーゾンデートルとかコア・コンピタンスから見たときの成長資金の供給のあり方というものをどんなふうに見るのかなど。そんな答えは今すぐないことはわかっているわけで、そういう認識から聞いたという、そういう背景でございます。

○笹島常務取締役 その点に関しましては、まさに北は北海道から南は沖縄、地銀と一口でいいにしても、どういう地域に存在しているかによって随分と違うのではないかという認識を持っています。例えば私どもも関東圏におります。やはり関東圏はそれ以外の地域に比べますと、そうは言っても相応の需要があり、人口もありますので、ここはやりようの世界というのは確かにあると思います。ですけれども、よく言われますように人口がどんどん減っていくという度合いが早い、あるいは絶対規模が少ない地域においてはどうなんだと言われると、ちょっとこのあたりはまさに違いが大き過ぎて、一口に地銀とはということでもくくって物を申し上げにくいところはございます。

○高橋座長 よろしゅうございますでしょうか。それでは、笹島様、大変本日はお忙しいところありがとうございました。

○笹島常務取締役 どうもありがとうございました。

(常陽銀行笹島常務取締役退席)

(静岡銀行柴田取締役常務執行役員着席)

○高橋座長 それでは、静岡銀行柴田取締役常務執行役員様から御説明をお願いしたいと思います。

よろしく願いいたします。

○柴田取締役常務執行役員 ただいまお話がありました、静岡銀行の柴田でございます。僭越ではございますけれども、このような席で御説明をさせていただくこと、本当にありがたいと思います。

今、政府のほうで検討されています成長資金、あるいは我々が取り組んでいるようなものが参考になればということで、御説明をさせていただきたいと思っております。

それでは、失礼ですけれども、座って説明をさせていただきたいと思っております。

皆様のお手元にパワーポイントの資料が行っているかと思っております。前半部分は我々が取り組んできました事業再生・経営改善といった分野のところの取り組み状況、それから、事業再生の事例を2つほど御紹介した後、こういった案件を通じて今、課題認識している部分、あるいは要望事項といったものを御説明させていただければと思っております。

まず、1 ページ目、我々静岡銀行におきます取り組みの全体像ですけれども、取引先の経営状態に合わせた支援というものを実施しております。「経営改善支援」は程度が比較的軽いものから、転廃業といった抜本的な改善をしていかなければいけないものというような、それぞれの段階に応じまして支援をしているということです。

まず「経営改善支援」につきましては、通常の営業店の融資業務と位置づけて、営業店の法人担当者が1人1社以上の経営改善支援に取り組む全体運動を、平成16年と23年の過去2回にわたって実施しております。

当初はスキルというか、経験を積ませるといところから始まったわけですが、そういった営業店の活動を現在、本部のほうでモニタリングをして、全行的なスキルアップを図っていくという活動につなげております。

それから「事業再生支援」につきましては、事業価値、再生可能性、そういったものを総合的に勘案しまして、地域になくてはならない企業といったものを、本部集中対応先として選定しまして、対応しているということです。

こちらにグラフがございますけれども、年間60件程度の取り組みを行ってございまして、十数件の完了をしているという状況でございます。

それから、3つ目の「転・廃業支援」というところですが、構造変化への対応ができない、経営改善・事業再生の困難な取引先企業の転業あるいは廃業といったものの相談にも対応しているということです。あわせてハンズオンの支援を展開しております。

平成27年7月には、転・廃業マニュアルというものを策定しまして、その取り組み以降、累計で、数はまだ少ないですが、8先の支援を完了したということでございます。

こういった個別の企業の取り組みにあわせて、地公体あるいは地域の経済団

体と連携をしまして、温泉街、商店街などの集積地域への集客という観点から、地域一体再生にも取り組んでおります。

このように、地域金融機関としましては、地域に対するコミットメントコストを払いながら、地域の企業あるいは雇用を守るといった地道な活動をしております。

当行で、いろいろなところでお話が出ていますが、平成17年以降、約140社の経営改善・事業再生を行ってございまして、そこで働く従業員、延べにしますと1万3,000人の雇用を守っているというようなことで、活動をしているということでございます。

それから、次の2ページ「事業再生支援の事例」ということで、2つ載せてございます。

1つ目は「リスクマネー供給とターンアラウンドマネージャーの招聘」によりまして、業績を改善させた事例ということで、こちらにつきまして、具体的には、中小企業再生支援協議会と連携をしまして、当行主導によりまして再生スキームを策定し、事業再生のスペシャリスト、ターンアラウンドマネージャーを招聘して、ガバナンスを強化し、資金繰りという面では、当行は取引金融機関に先駆けて新規融資を実行したという事例でございます。

その結果、当行の取り組み姿勢を対外的にも明示することによりまして、全取引金融機関によります支援体制を構築したということ、現在では資金繰りも安定して、業績を回復したという事例でございます。

次の2例目につきましては「資本金借入金の活用」ということで、DDSによって支援をした事例ということでございます。

具体的には、主要仕入れ先と協力のもとで、再生計画の策定を支援し、メイン金融機関として実質債務超過相当額をDDSに切りかえをしたという事例でございます。

これも対外的に当行の取り組み姿勢を示すということで、主要取引先からも当社に対する支援が明確になったということでございます。他の取引金融機関も協調体制を維持することができたということで、この会社につきましても、業績は計画を上回って推移をしているということです。

こういった両事例からも、外部からの経営人材の招聘と、ニューマネーの供給、こういったものは再生において有効性が認められる方法だということで、認識をしております。

それでは、いっぱいある中の2つしか御紹介していませんけれども、こういった事例を通じまして、ここからは当行が日ごろから再生支援に取り組んでいる中で課題として認識している事項、こういったものを対象企業側の視点あるいは金融機関側の視点といった区分でお示ししております。

まず「対象企業内部」につきましては、株主構成の問題ですね。こういったもので、経営と所有が分離していないという中でガバナンスが欠如するというような問題。

あるいは、事業の選択と集中ができていないということ、適切な人材が不足しているということ。

それから「取引金融機関」としては、金融機関ごとにそれぞれスタンスが分かれているということで、私的整理段階における金融機関間での合意形成に支障が出るケースがあるということ。

リスクマネーの供給の限界というところの中では、再生ステージにある企業への資金供給の取り組みの強化が必要となるため、民間金融機関単独ではなかなか対応に限界があるといった問題があるということです。

こういったものの解決策として、要望事項を含めて右に3つお示しをしております。こちらについては、それぞれ次のページ以降、細かく見ていきたいと思っております。

5 ページ目、まず、要望事項の1つ目で「私的整理手続きにおける多数決制度の導入」といったところの問題でございます。

中小企業につきましては、経営と所有が分離されていない先が大半でありまして、ガバナンスの機能が十分に働かないケースがございます。このような企業が私的整理の段階まで達しますと、企業側の意思決定には相応の時間を要するのが実態であります。さらに、金融機関ごとに再生支援に対する考え方も異なりますので、意見調整にも相応に時間を要するといったことがございます。その中で、合理的理由もなく反対する金融機関も、少数とはいえ存在するケースが多々ございます。結果的に、いたずらに時間を費やして企業価値が低減されていく。ケースによっては再生の取り組みそのものが不調に終わるといった事例もあります。

このような状況を抑制して、再生支援の円滑化を期するという意味でも、第三者機関、REVICあるいは再生支援協議会などの、再生計画の合理性等の検証を前提としまして、債権者の多数決に基づいて、当該計画に拘束力を付与し、債権者間のコンセンサスづくりに要する時間的ロスを極小化する制度といったものの創設が望まれていると思っております。

債権放棄が多数決で決定されるということは、会社更生法などと同様のため、手続の親近性は高いものと考えております。

一方で、財産権の問題もございませうけれども、第三者機関認定の再生計画は合理的で、経済合理性にもかなうものと推定されますので、多数決制度に大きな支障ないものではないかと思っております。

続きまして、2点目の要望事項ということで「経営人材・事業承継者確保に

要するコスト負担」ということですが、こちらにつきましては、再生に取り組む中小企業には、内部管理面が弱くて人的資源が限定されているケースが多く見受けられます。加えまして、所有と経営が分離されていないため、ガバナンスがききにくいという面が多々ございます。

そこで、外部人材の導入が中小企業の経営に与えるインパクト、再生に果たす役割が大きいと言えるかと思えます。

現在、当行が提案をして外部人材を受け入れた取引先は、おおむね改善傾向にあるという状況でございます。

一方で、経営人材、ターンアラウンドマネジャーに適した人的資源というのはマーケットに多数存在しておりまして、人材紹介業者は人材リストを充実させる、そういった傾向にございます。

外部人材招聘の期待、効果としましては、再生計画の進捗管理などを通して、金融機関と企業との共通認識が醸成され、結果、金融機関側は成長資金を円滑に供給しやすくなるといったメリットがあると思えます。また、個別企業の業績改善に加えまして、後継者難によります事業承継問題の解決手法にもなり得るといった点で、地域活性化にも期待できるのではないかと思います。

しかしながら、再生途上の企業は資金繰りに逼迫しているケースが多く、導入コストの面で受け入れを断念するケースも少なからず存在しております。

表には、事例としまして年間ベースで1,740万程度のお金がかかるということもお示ししてございますけれども、再生途上にあります企業にとっては、こういった金額がネックになるケースもございます。

よって、再生計画の実現に向けた経営人材やターンアラウンドマネジャーなどの経営人材導入に要する費用の一部補助・助成制度等を創設しまして、迅速に対象企業の事業立て直しを内部から支援していくことが有効と記しております。

今般、REVICの新業務としまして、経営人材派遣業務が新設されましたので、こういったものの弾力的な運用を期待しているところでございます。

続きまして、要望事項の3点目「民間資金と公的資金との協調制度創設」といった点でございます。

再生案件におきますリスクマネーの供給につきましては、経営改善・事業再生の進捗に必要な場合が多く、メイン行として可能な限り資金供給に応じてきているということでございます。一部、個別企業においては政府系金融機関と協調して支援しているケースもございます。

当行でも、厳しい再建策に真摯に取り組む意志のある取引先に対しましては、返済猶予や債務超過といった状態にありましても、新規の貸し出しを独自に供給する制度を平成25年4月に創設しております。

あわせて、格付が低位な先に対しましても、資金供給に弾力的に対応する独自の融資制度を平成25年10月に追加しておりまして、成長資金の供給に努めているところでございます。

件数、実行金額とも増加傾向にありまして、営業店のスタンスが企業の格付ではなく、実態を重視する姿勢へと少しずつ変化しているものと感じております。

しかしながら、単独行で、しかも長期資金の供給につきましては、依然としてハードルが高い状況にございます。

そこで、適正金利を前提としました民間資金と公的資金との協調融資制度、または、利子補給制度の創設を要望する次第でございます。事業再生に関する新規融資はリスクマネーの供給でありますので、相応の金利収入が必要となります。それを一部補給する施策は、制度融資と同等の効果があると考えております。

また、公的金融機関と取引がない企業も多く、資金供給制度に対する情報が入りにくいといった問題もございます。公的金融機関サイドも、店舗網や人員に限りがございますので、制度の周知、浸透度を高める上では限界があります。よって、地域金融機関の店舗網や人員を利用することが効果的な手法ではないかと考えます。

公的資金と民間資金が競合することなく、お互いの強みを生かした制度を創設することで、成長資金が対象企業に円滑に供給されることが重要であると考えております。

続きまして、ここから「その他」の要望事項として2点述べさせていただきます。

1つ目は、事業再生に係ります不動産関連業務の取り扱いについてでございます。

事業再生の取り組み過程でバランスシートのリストラは避けて通れず、中でも不動産処分を伴うケースが大半であります。当然、再生支援の中では売却のタイミング等を考慮しながら進めていくこととなりますので、金融機関が取り扱うことができれば、タイムリーで一貫した再生への取り組みが可能になると考えます。

加えて、不動産関連業務の取り扱いが解禁されれば、事業再生支援に対する金融機関のインセンティブが向上するとともに、地域金融機関には情報が蓄積されているために、地域の不動産マーケットの活性化が期待できると思っております。金融機関のリスク遮断あるいは他業禁止といった問題もあることは承知しておりますけれども、以上の視点から、事業再生に限って不動産関連業務の取り扱い解禁といったものを要望するものでございます。

2点目につきましては、M&Aでの許認可承継に際しまして、周辺資格等の承継も可能とする措置を求めるものです。

建設業に対してM&Aを利用して再生支援をする場合、購入サイドから許認可権や入札ランクの承継が必須となるケースがございます。産業活力再生法の中小企業承継事業再生計画認定を申請することで、許認可権の承継は可能となりますけれども、公共工事の入札ランクの承継につきましては、会社分割の場合など、ランクを引き継げないといった問題が生じております。この結果、M&A自体が破談となるケースといったものもあるということです。

迅速な事業承継の実現、事業価値毀損の防止、債権者側の経済合理性の極大化という点からも、許認可の承継及びそれに付随する資格等の承継に関しては、柔軟かつ組織横断的な対応を要望したいと思っております。

最後になりますけれども「総括」ということで、地域金融機関として、地域経済の活性化を促すためには、メイン金融機関単独としての取り組みだけでは十分とは言えません。他の金融機関との協調体制に加えまして、資本性資金の供給機能の拡充といった、従来の枠組みを超えた金融機能の発揮「目利き」「人脈」を有する外部人材の活用、政府系機関との連携によります対応というものが不可欠であるものと認識をしております。

ぜひともこの点を勘案しまして、述べました要望事項を御検討いただければと思っております。

以上でございます。ありがとうございました。

○高橋座長 ありがとうございました。

それでは、御質問等お願いいたします。

○井上委員 多岐にわたる御説明、たいへんありがとうございました。

一番最後のところから1つ御質問ですけれども、最後のページに「エクイティを含めた資金供給」という形で「民間金融機関」から矢印が出ていて、それに対する「アップサイドリターンの享受」となっています。

本日、御説明いただいたのは、どちらかという再生ステージに至った時点でのファイナンス、銀行であれば、DIPファイナンスその他のデットファイナンスのイメージかなと思ったのですが、それに加えて、ここで想定されているのは、PEファンドを通じた出資、あるいは直接のエクイティの取得を合わせて行うということなのでしょうか。その点、お伺いしたいと思います。

○柴田取締役常務執行役員 基本的にはDESといったものを意識しているものでございますけれども、事業価値が上がることでこういった出口でのアップサイドの収益というリターン、こういったものも期待できるということで、DESについての使い勝手というか、そういったものも含めて検討していく必要があると思っております。

○井上委員 その観点で、DESについては一定程度法律上の手当がなされて、株式取得についての規制が緩和されていますが、それについて現時点の状況としては、規制の観点からなお制約があるとお感じになっているのか、その点のご意見を伺えますか。

○柴田取締役常務執行役員 DESにつきましても、法的なものについては整備されて使えるような形になってきているということですが、まだ、例えば私的整理だとか、そういったものの中で、手続面を含めて、必ずしも迅速に対応できるというわけではないという問題とか、それから、あとはいろいろ税制の問題、私もちょっと細かいところは手続きのところで詳しいわけではないのですが、課税の部分、時価と簿価との差の部分とか、そういったもので、まだまだ改善していく余地があるのではないかと思います。

多分、地方銀行の中でも、DDSの取扱件数と、DESの取扱件数と、相当に差があると承知をしておりますし、使い勝手という点で改善の余地というのはあるのではないかと思います。

○檜谷委員 ありがとうございます。

いろいろ事業再生に関して積極的に取り組んでいただいて、ありがとうございました。

2点ほどございまして、1つは、私的整理の手続を行うに当たって、信用保証協会でございますね。代位弁済をどこかの銀行がしたときに、なかなか保証協会のほうが、公的資金を使っているということもあって、債権放棄をするときのハードルが高いと、なかなか進まないという話を聞いたことがあるのですが、そういうことがあったのかどうなのか。

それから、もう一つは、再生支援協議会というのがあるって、そこが一定の役割を果たしているのですが、ここがどうも非常に有効に機能しているところと、そうでないところがあると思うのです。静岡の場合、具体的に言えないと思うのですが、その協議会について、何か課題があれば教えてもらいたいなと思っています。

○柴田取締役常務執行役員 まず、1点目の保証協会の問題ですけれども、我々のおひざ元であります静岡県の信用保証協会については、そういったところの対応についても、基本的には受けていただけるという体制になっておりますので、それが大きな支障になって何か進まないといった認識というのはいずれもありません。

それから、2点目の再生支援協議会の問題につきましては、これも我々静岡県の再生支援協議会はかなり密接にいろいろな案件でかかわって、再生に取り組んでございますので、ここについても、逆に言うと、再生支援協議会が入ることによって、経営改善計画といったものが担保されるというか、そういった

部分で、我々としては非常にうまく一緒になってやっていけていると思っております。

○村本委員 静岡銀行さんはたしか再生ファンドを持っていらっしゃるって、それで割合効率的にやっていらっしゃると思うのですけれども、例えば最後のほうにおっしゃった、事業再生にかかわる不動産関連業務の取り扱い解禁というときには、ファンドとの関係で整理しなければいけないというイメージですか。

○柴田取締役常務執行役員 あまりその段階ではファンドのことは意識しているわけではないのですけれども、通常、経営改善といっても事業再生で、バランスシートをきれいにするというか、そういった段階で不動産、固定資産の処分というものがどうしても絡んでくるケースがほとんどになりますので、そういったときに、タイムリーに我々が、例えば知っているお客さん同士をマッチングするとか、そういったものがなかなか今の制度の中ではできないという問題がございますので、そういった点で、我々が取り扱うことができれば、一貫してタイムリーにそういったものができるという課題認識ということでございます。

○高橋座長 すみません、私から1点。

ターンアラウンドマネジャーですが、人材派遣会社は経営人材リストが充実しているということですが、問題は主としてコストなのでしょうか。人材不足ということではなくてコストの問題なのでしょうか。

○柴田取締役常務執行役員 いろんな業種によって、うまくその人材がマッチするかどうかという問題はあります。

ですから、例えば人材派遣会社のほうからお話を伺って、実際、企業側と面談とか、そういったものをやったときに、業種、あとはその会社の経営者との相性という問題も含めて、必ずしもスムーズに全部が全部ターンアラウンドマネジャーがすぐに見つかるわけではないですが、最近はどうも人材派遣会社のほうもそういったリストをかなり拡充させているという実態がありますので、今の当面の問題としては、コストの部分のところで手当がされれば、それなりの人材は確保できるのではないかと思っております。

○高橋座長 よろしゅうございますか。

それでは、どうも、本日はお忙しいところ、ありがとうございました。

○柴田取締役常務執行役員 とんでもありません。どうもありがとうございました。

(静岡銀行柴田取締役常務執行役員退席)

(一般社団法人日本プライベート・エクイティ協会江原会長着席)

○高橋座長 それでは、続きまして、日本プライベート・エクイティ協会、江原会長から御説明を頂戴したいと思います。

よろしくお願ひいたします。

○江原会長 本日は、このような機会を与えていただきまして、ありがとうございます。

今日は、成長資金の供給という点に関して、プライベート・エクイティから見た様相を簡単にご説明させていただきます。

まず、資料4と書いてあるものの2ページをご覧ください。2つのバーチャートがございますが、左側が各国のGDPに占めるM&Aの割合を示しており、右側がM&Aの中に占めるプライベート・エクイティのかかわりを示した図でございます。ここから言えることは、日本は、M&Aのボリュームが、先進国と言われているUSやイギリスに比べてまだまだ低いということ、また、プライベート・エクイティの関与度合いに関しても、明らかにまだ限定的であるということだと思います。

そして、このプライベート・エクイティの活動の基礎となる資金の調達状況ですが、明らかなのは、2008年の金融危機、その後の東日本大震災や経済の低迷の影響があり、2009年から2010年においてはファンドの設立件数及びコミットメント金額が非常に低調に推移してきたということです。他方、2013年から今年にかけては変化が起きつつあり、増加傾向に転じてきています。足元では日本の適格機関投資家の動きが活発になっており、年金及び金融機関がようやくここにきてプライベート・エクイティ投資というものに目を向けるようになったと感じています。将来的にはこの分野についてGPIFなどがプライベート・エクイティ投資を1つのアセットクラスとして認識するようになれば、この増加傾向はさらに促進される可能性があると思っています。

また、この2009年からの低迷時期においては、海外からの投資資金はほとんど日本に向いておらず、その傾向は現在も続いており、海外資金の日本への流入ということに関しては依然難しい状況が続いていると感じています。

そして、成長資金の供給先の状況についてですがバイアウトの件数で申し上げますと概ね年間50~60件の案件が成立している状況です。但し、平均的な案件の規模は小さくなってきている状況です。つまり、ミッド・キャップないしはスモール・キャップの案件はそれなりの件数で推移し、あるいは若干増えてきている傾向ですが、ラージ・キャップと言われる案件が少なくなっている状況かと思えます。

一方、近時起きている現象を述べさせていただきますと、1つは少子高齢化の流れを受け、明らかに事業承継のニーズというものが増えています。この背景にはそのファミリー企業のビジネスモデルの転換あるいは戦略の再構築の必要性といった課題認識があります。多くのファミリー企業におきましては、なかなかそれらを立案できない、仮に立案及び企画ができたとしても、それを

実際に実行するための経営資源が確保できないという現象が起きていまして、この分野におきましては、プライベート・エクイティが活躍する場がかなり増えるのではないかと考えています。

もう1つ述べさせていただきたい現象としましては、明らかに日本のビジネス界において、ガバナンスの意識というものが高まってきていると思います。そのため、いろいろな企業におきまして、特に大手企業におきまして、事業ポートフォリオの見直しというものが進んできている、一部の企業にとってはもはや待ったなしの状態になっているのではないかと見受けられます。

日本の企業はどちらかというと今までは無尽蔵に資金も人材も確保できるという前提で戦略立案や事業展開を行ってきたが、ここにきて、必ずしもそうではないのだということで、事業ポートフォリオを見直して、経営リソースの出し入れをしなければならないという機運が高まってきているように感じております。

言うまでもなく、日本の企業は比較的会社を買収する方は得意なのですが、売却する方はあまり得意ではありません。しかし、事業ポートフォリオの見直しがもはや待ったなしだと考えられる企業においては、事業の一部切り出し、すなわちスピノフについての英断をしなければならず、今後そのようなケースが増えてくるのではないかと、私は考えています。

さて、次に、成長資金供給における官と民の役割分担に関して、私見を述べさせていただきます。

本来あるべき役割分担としては、官は枠組みづくり、すなわち制度や規制の整備を行い、また、民ではできないことの補完を行うという役割があると思っています。この官の役割は非常に重要なものであると感じています。

そして、何らかの形で官が直接関与する場合に非常に大切な注意事項が2点あると思っています。1つはガバナンスの徹底で、もう一つはアカウンタビリティ、つまり説明責任です。この2つが非常に重要だと思います。

1点目のガバナンスについてですが、私ども民間のプライベート・エクイティは、投資家に対する情報開示に関しては、公開企業の開示レベルを遥かに超える水準で行っています。投資家の皆様に対して多くの情報を開示して、常にそのチェックを受ける構造になっているのです。官が直接関与する場合において、情報の開示を含めて、そのガバナンスが弱まるようなことがあってはならないと私は考えています。官が直接関与する場合でも、ガバナンスの徹底は必要であり、重要だと思っています。

もう1つはアカウンタビリティです。1つの例ではありますが、例えば私自身、今まさしく4号ファンドのファンドレイズをさせていただいておりますが、これは投資家との間の10年にわたる契約になります。つまり、私は投資家

に対して10年間のコミットメントをしていることとなります。10年間このファンドに対して私は個人的にきちんと責任をとるという姿勢を示しているのです。この辺りのアカウンタビリティーというのか、コミットメントという言葉と連動する話ではありますが、アカウンタビリティーというものが重要だと思っています。

この2つ、ガバナンスとアカウンタビリティーというものが意識される場合に限り、民の補完としての官の直接の関与ということもあり得るのかなと思います。

さて、民の補完ということですが、具体的な場面の1つとして、山谷ある金融の流動性に関するサイクルの中で、流動性が枯渇した際に、官の存在というものが非常に役に立つということはあるのかなと思われまいます。そのような状況下では、やはり民の中ですぐにいろいろとプライス・アジャストメント等々をしようと思っても、それはなかなか機能せず、それが機能するためにはいろいろな枠組みを変えていかなければならないため、どうしても時間がかかってしまうということがございます。そのような状況下において、官が主導的な役割を演じてくれば、民もそれに追従して対応しやすくなるというケースもあると思います。

2つ目のケースとしては、民間だけではなかなか解決しにくい案件というのが時々あります。このいい例がJALのケースだと思うのです。特に、年金の仕組みというものを再設定しなければならないというのは、なかなか一企業だけではやりづらかったでしょうし、特に公的なサービスを行っている企業ですから、民だけで対応するのはなかなか難しかったのではないかなと思うのです。したがってあのような案件は官の方が処理しやすいのかなと思います。

もう1つの例外的な局面の例としては、昨今、日本の企業で海外の大型買収案件を行う企業が増えてきましたが、そのような海外大型案件をやるとなると、大きな借入が発生することになるのですが、これまではデット・キャパシティーの限界を感じていなかったような大企業においても、海外大型買収案件ということになると、簡単にはデットの調達を行うことができない状況になります。そのような場面において、いろいろとデット・ストラクチャーに工夫を加える中で、官が果たす役割というものもあると考えています。単純なシニアローンというだけではなく、例えばメザニンというものをつけるといった場面において、官主導である程度これを牽引していければ民間の銀行も参加しやすくなるということがあると思います。

また、借り入れの期間という観点でも官が主導すべき場面があると思います。このような大型案件においては、10年を超えるような、場合によっては20年ないしはそれを超える期間の貸付が必要になる場合がありますが、民間の銀行だ

けでそのような長期の与信を提供できるのか、しかもデット・キャパシティーのギリギリまで借入れを抱える企業に対してそれだけの長期の与信を与えるとなると、いくら日本において立派な企業であったとしても、民間の銀行として貸し付けを実行しにくいというのがあると思います。そのようなところで官が主導的な役割を担う場面もあると思います。

また、官が関与すべき例外的なケースとして、インフラ関係がございます。これはその性格上、5年、10年というプロジェクトは非常に少ないわけで、20年、30年ないしは案件によってはそれよりも長いものもございますので、このような案件には官が積極的に関与されるのも良いのではないかと思います。

以上が私の見解ですが、あらためまして、官の役割には重要なものがあるものの、一方で、先ほども申し上げましたとおり、官の役割はあくまで民間の役割の補完ということであり、もし官が直接関与する場合には、ガバナンスとアカウンタビリティを徹底する必要があるということでございます。

どうも、御清聴ありがとうございました。

○高橋座長 ありがとうございました。

それでは、御質問をお願いしたいと思います。

○井上委員 どうもありがとうございました。

前半部分の御説明の中で、いろいろ現状についてお教えいただいたわけなのですが、プライベート・エクイティのプレゼンスをもっともっと日本で大きくしていくって、リスクマネーの供給者として強く位置づけていくことについては、私も非常に共感を持ってお話を伺っておりました。それに関連して、プライベート・エクイティ・ファンドに対する最終的な資金の出し手としては、先ほど具体的にはGPIFの名前が挙がりましたけれども、例えば政府系その他の年金資金ですとか、金融機関ですとか、あるいは個人、個人が直接というのが難しければ、個人が投資信託その他の集団的投資スキームを通じてという形で、想定できるように思います。その点、どうやってプライベート・エクイティのプレゼンスを大きくしていくかという観点で、具体的には、最終的な資金の供給者としてどんなイメージを持っておられますか。年金以外のことについてもちょっと伺いたいのですが。

○江原会長 ありがとうございます。

先進国におきましては、どんなところが資金の出し手になっているのかというところから答えさせていただきます。

圧倒的に多いのは、公的あるいはプライベートな年金です。彼らが持っているデュレーションの関係で、プライベート・エクイティというのは非常にマッチしやすいということが背景にあります。

また、非常に大きいのは、エンダウメントと言われるところでございます。

特に米国にはファウンデーションというものがかなりあります。私的なファウンデーションもありますけれども、大学というのも大きなプレーヤーの1つです。

あとは、俗に言う金融機関、ここでは主に保険会社を中心なのですが、ここも資金の出し手として大きいと思います。

他方、銀行系が資金の出し手になるのは、実は欧米においては少ないです。ここは少し日本とは違うところかもしれません。日本におきましては、銀行のプライベート・エクイティに対する資金拠出の関心が非常に強うございます。

なぜ欧米においては銀行があまり積極的でないのかということ、自分たちの本業とコンフリクトが生じるということがあります。過去20年間において、欧米のメジャーな銀行は、プライベート・エクイティ投資という部門ないしは子会社を持っていましたが、自分たちの本業であるデット・プロバイダー機能との間にコンフリクトが生じるということで、一部の例外を除き、ほとんどのところが完全に分離をしてきました。これはアメリカのみならず、ヨーロッパでもそうでございます。

近年におきましては、ボルカールールの影響もありますので、欧米におきましては多分に銀行が積極的にプライベート・エクイティの資金の出し手になるということは今後は考えづらいのかなと思います。

では、一方、日本ではどうなのかということですが、私どもが今回非常に強く感じているのは、メガ銀行のみならず、地銀の方々からもかなり強い関心をいただいています。

その背景は、特に地銀の方々におきましては、いろいろなお取引先様がいらっしゃるわけですが、そのような方々に対してプライベート・エクイティというものを絡ませた形でのソリューション提供の必要性を感じておられるということがあると思います。資本ニーズに対するソリューション提供は、地銀の方々だけではなかなか提供できないため、投資家としてプライベート・エクイティに資金提供しつつも、他方で、我々プライベート・エクイティと一緒に協業して、そのようなお客様に対してのソリューション提供ができないものかと考えているようです。これは非常に重要な視点ではないかと意識しておりまして、プライベート・エクイティが、少し大げさに聞こえるかもしれませんが、地方創生の一端を担うことができるのではないかと考えています。

地方企業に成長資金を供給する場面では、やはり地銀の方々のお力を借りて、そのニーズの掘り起こしが行われることが多いわけですし、また、特に地方企業の案件において今までボトルネックになっていた1つとして人材の確保という観点があるわけですが、プライベート・エクイティと連携することで、経営改革を担う優秀な人材に地方に赴いていただく場合に、ある程度の時限を設け

ることができるということもあります。加えて、その方及び組織全体の評価も客観性が担保されますし、また報酬に関しても、それなりに魅力のあるものを提供できるということがあるため、プライベート・エクイティと協業することでそのような人材を確保・提供できるということがあると思っています。

地銀の方々との協業というのは、まだ始まったばかりですが、将来的にこの取り組みはおもしろいものになるのではないかと期待しています。

さて、もともとのご質問に戻りますと、では、金融機関の中でも銀行が将来的にどれだけ積極的に成長資金の供給元になっていただけるのかという点では、私は実は若干悲観的に見ております。もちろん、協業という意味では残るとは思いますが、しかし、ボルカールールの波というのは間違いなく日本にも来るのだらうと思っていますので、資金の供給者として、大きく期待することは難しいと私は思っています。むしろ、成長資金の供給元として今後出てくるところとすれば、企業年金であり、公的年金であり、また、生命保険会社、このようところが出てくるのではないのでしょうか。

○高橋座長 私からちょっと1点だけ。

ペーパーの中で、最後から2枚目でしょうか。「提言要旨」の中の「官製ファンドによる投融資の基準の厳格化」という中で、官製ファンドによる投融資には短期の明確な期限を付し云々ということですが、一方で、例えば民業の補完といったときに、超長期の資金を供給するとかという役割を期待されるわけですね。そうすると、そここのところの調整はどう考えたらよろしいでしょうか。

○江原会長 高橋さん、どうもありがとうございます。

やはり、その辺りは純粋なエクイティプレーヤーなのか、それともメザニンないしはシニアレンダーなのかということの違いがあるように思います。そして、後者については比較的長期的になってもいいのではないかと考えています。デット性の資金の方が実際に期間が長いということなのですけれども、前者に関しては、もっと短い時限性を持った方が良いのではないかと考えています。

日本におけるこのような官の機能、つまりエクイティプレーヤーとして官が直接関与する機能ということで、かつて産業再生機構という組織がありました。いろいろなご意見があるかもしれませんが、私は、この組織・機能は相応にミッションを果たしたのではないかと評価しています。その1つの要因として、時限性があったというのは大きいと思うのです。実際、5年も経たずに解散なされたのは非常に正しいことだと私は思います。このような組織・機能を半永久的に残してしまうと、そこに新しい生命体ができるしまうため、それはそれでいろいろな課題が出てきてしまうと思っています。

○高橋座長 ほかにございますか。よろしゅうございますか。

それでは、江原会長、大変ありがとうございました。

○江原会長 どうもありがとうございました。

(一般社団法人日本プライベート・エクイティ協会江原会長退席)

○高橋座長 それでは、本日最後の方ですけれども、お疲れでございますが、お願いします。

(長島・大野・常松法律事務所パートナー小林信明弁護士着席)

○高橋座長 それでは、続きまして、長島・大野・常松法律事務所パートナー、小林信明弁護士様から御説明をお願いしたいと思います。

よろしくお願ひいたします。

○小林信明弁護士 御紹介いただきました、小林信明でございます。本日は、このような貴重な機会を与えていただきまして、ありがとうございます。

私は、主な業務分野といたしまして、企業の再生、倒産処理等を行っております。そういう関係から、きょうは地域の中小企業の再生を中心に、お話させていただければと思っております。

雑駁な話になり、また、お疲れのところ恐縮でございますけれども、お聞きいただければ幸いです。

お手元にメモをご用意いたしましたので、これをごらんいただきながらお聞きいただければと思ひます。

まず、最初の表紙をめくっていただき、2 ページ目、1 の「成長資金供給の重要性」からお話いたします。成長資金、すなわちここに書いてあるエクイティとかメザニン・ファイナンスとか、中長期資金等をいうのかと思ひますが、こういった供給が重要だと思ひます。

これについては、基本的に民間の金融機関が資金 1 の供給源になるべきと思ひているのですが、この点については、一番最後のところでまとめとして触れたいと思ひております。

続きまして、3 ページ目、2 の「地域の中小企業の現状と課題」についてです。地域の中小企業には、景況感としては悪いものが多い。そこで、どのようにすべきかということになりますと、新たな創業や思いきった事業展開が必要であり、そのための成長資金が重要だということが言えるかと思ひます。

ただ、私がここで申し上げたいのは、それだけではなくて、既にある企業の経営改善・事業再生のための支援も必要なのだということです。

というのは、中小企業は、地域の雇用を支え、地域の活性化を支えていますので、その企業が倒産に至れば、「地方の創生」はなくなる、活性化はなしえないことになるだろうと思ひております。そこで、本日は事業改善や再生についても述べたいと思ひております。

続いて、4 ページ目、3 の「成長のための資金供給」についてです。企業のライフサイクルで言ひますと、最初のところでの創業や事業展開のために資金

が必要だということは、前々から言われているところでございます。私の問題意識は、その供給者として民間の金融機関が期待されているところが大きですが、民間の金融機関がその役割を果たしているのかということです。

その実現のためには、民間の金融機関が事業性の目ききとか、コンサルティング機能を十分に発揮して、きめ細やかな支援をしていくことが必要です。それは創業とか事業展開に限らずに、企業ライフサイクルの後のほう、衰退期に入った後でも同じことなのですが、その辺のことが、例外はあるとは思いますが、全体としては民間の金融機関で不足しているのではないかという危惧を持っています。

この不足部分を補完するものにどういうものがあるかと考えますと、プライベート・エクイティ・ファンドが事業性の目きき力を民間の金融機関よりも持っているのではないかと考えていますので、担うことのできる役割は大きいだろうと思っております。また、成長資金の供給にはある程度リスクを伴うことがあります。リスクをどれだけとれるかという点からは、政府系の金融機関が劣後ローン等を供給することによって、それが民間の金融機関からの融資の呼び水となるということも、重要だと思っております。

時間の関係もありますので、続いて5ページ、4の「経営改善・再生支援のための資金供給」というところへ進めます。企業のライフサイクルにおいては、どうしても企業の衰退期が出てくるわけですね。企業は衰退期を迎え、そのまま窮境に至り、そして倒産するということも考えられるわけですねけれども、そういった企業の衰退期以後のことについて述べたいと思います。

大きな視点としては、企業が衰退期に入って、窮境に陥るときに、全ての企業を救うことを目的とすべきではないと考えておまして、経営改善・再生を図り存続することが相当である企業と、ライフサイクルから退出する（清算する）企業の峻別は重要だと思っております。

その峻別が重要であることを前提にして、退出すべきではなくて、改善をし、再生をすることが相当である企業では、衰退期になりますと成長資金が不足していますので、経営改善のために安定した成長資金の供給が必要になると思います。そして、これは、当該企業が衰退期に入ったならば早ければ早いほどいいと思います。遅ければ遅いほど資金の供給は難しくなるし、必要な額は多くなってしまいますので、早い段階での経営改善のためのコンサルティングや、資金の供給が必要になるということだと思っております。

ここでも民間の金融機関の役割は大きいと私は思っているのですけれども、先ほどの創業のときと同じように、その役割を本当に果たしているのだろうかという危惧を持っております。融資について、どうしても保守的になり、ある程度の、ある意味リスクをとった資金の供給というものをしない方向になっているので

はないかと考えます。そこで、民間の金融機関としての事業性の目ききとか、コンサルティング機能が重要だと思っています。

そういった資金の供給元としては、中小企業においては、特に信用保証協会が果たしている役割が現状としては大きいと認識しているところです。

次に、次の6ページ、窮境に陥ったときにどうするのかということです。企業が窮境に陥ったというのはどういう場合かということ、具体的に言えば、新しい資金ではなくて既に借り入れている債務、借入金について払えなくなるということであり、その債務のリスクや、あるいは債務カットという再生支援が必要な状態になるということです。したがって、再生支援のためには、新資金の供給の問題に加えて、既に借りている債務をどのように処理するのかという問題の2つが出てくるわけです。

そして、新資金の供給という面でいいますと、まず、安定的な成長資金も必要なのですけれども、その前に、事業を継続し続けなければいけないので、事業価値を維持するためのつなぎ資金が必要になろうと思います。

特に、私的整理で事業価値を維持するためには、商取引債権の支払いを継続するということが必要になりますので、どうしてもそのためのつなぎ資金が必要になる。こういうことについてプレDIPファイナンスとか、DIPファイナンスとかという言葉を使うわけですが、その供給先があまり多くはないと感じております。

これらの資金の供給を受けたうえで、さらに安定した資金供給によって経営改善しなければならないということになるわけでございます。その場合、民間金融機関が供給することがもちろん期待されているのですけれども、窮境に陥る前の時期に比べて、そのハードルは上がる可能性は高いと考えておまして、この段階ではプライベート・エクイティ・ファンドの役割は大きいとは思っています。しかし、例えばエクイティを出したとしても、事業価値がある程度あればいいのですが、地域の中小企業では、事業価値がないということで、エクジットは難しいということになると、純粋な民間のプライベート・エクイティ・ファンドはなかなか手を出しにくいということになるので、いわゆる公が入った官民ファンドも必要ではないかと考えているところでございます。

次に、7ページ以下、「再生支援のための仕組み」です。既に借り入れている旧債務をどう処理するかということなのですが、添付1に私的整理を支援する機関にはどのようなものがあるのかというのを掲げておきました。

一番多数の案件を取り扱っているのは、中小企業再生支援協議会です。その実績も、添付2で掲げておりますので、ご覧になっていただければと思うのですけれども、再生支援協議会の役割は大きいと思っています。

ただ、処理案件の統計を見ても、多くの割合はリスクです。しかも、このリ

スケもいわゆる暫定リスクと言われているものが多いと認識しております。暫定リスクとは、経営の抜本的改善の計画を作成するというよりも、とりあえずのリスクを凶っているという状態のものであります。

次の8ページですが、そうなると、暫定リスクをしている企業をどうするかということが問題になりまして、その段階で退出する企業と、改善・再生を図る企業の見きわめをすることになるだろうと思っております。暫定リスクをしている段階が、経営の状況や、経営者の資質や・改善に向けた意欲をフォローアップして、改善の方向・再生の方向に向かうのか、あるいは退出をするべきなのかということを見きわめる重要な機会になっているのだと思っております。

次の9ページ、6の「経営者保証に関するガイドライン」ですけれども、窮境に陥った企業に退出か、再生かということ早期に決断するよう促すために、インセンティブを与えるということを目的の1つとして掲げたもので、これも非常に重要な機能だと思っております。これは後ほどお目通しいただければと思っております。

続いて、11ページの7「資金供給等に関する官民の役割」というまとめのところでは、

まず、成長資金の供給者の役割は、基本的に民間の金融機関に期待することが良いと思っております。私見では供給が少ないのではないかと考えているのですが、一方で、需要がないからだということをおっしゃる方もいらっしゃいます。どちらが卵か鶏かわからないのですが、供給が多くなれば需要もふえていくのではないかと私は思っておりますので、供給をふやすことを民間の金融機関に期待したいと思っております。

次に、民間の金融機関の状況についてですが、先ほどの繰り返しになってしまいますけれども、企業の事業性を見きわめる目きき力のある人材の育成が重要ですし、さらに、ある程度のリスクを許容する文化が必要だと思っております。あまりに民間の金融機関の方々が保守的になっているのではないかと問題意識です。もちろん、金融機関の健全性を乱すわけにもいかないものでリスクを多くとることはできないでしょうけれども、程度問題だろうと思っております。

そういった意味で、ある程度のリスクマネーの提供者としてプライベート・エクイティ・ファンドの役割は重要で、この供給量の拡大が期待されます。私は民間の金融機関も、プライベート・エクイティ・ファンドに出資したり、あるいは協調して融資する、あるいはこれらを増やすことで、プライベート・エクイティ・ファンドからの供給量を拡大することが期待されると考えています。そして、民間の金融機関も、プライベート・エクイティ・ファンドと協調することによって、事業性を見きわめる目きき力が高まるということも言えるのではないかと考えています。

最後の12ページですけれども、官の役割は重要だとは思っているのですけれども、本件に関しては民間の補完として位置づけるべきだと思っております。官の役割としては、①非常事態におけるセーフティネット、②民間ではやりにくいインフラ等への長期投資、③民間の呼び水となること、が考えられるだろうとは思っております。この「民間の呼び水」というのは重要な役割だとは思っているのですけれども、この役割には時間軸の検討も必要で、呼び水としての役割を果たし終わって、民間の供給体制が整えば、自然と官の役割が減っていくという意味での検討も必要なのではないかと思っております。

拙いお話で恐縮でございました。以上でございます。どうもありがとうございます。

○高橋座長 ありがとうございます。

それでは、御質問があれば、お願いいたします。

○樫谷委員 ありがとうございます。

今、先生が御説明いただいた3ページ目のところ、まさに地域の雇用を支えた事業の継続とか経営改善が大事だというのはまさにそのとおりだと思っておりますが、先ほど、金融機関の方から御説明を受けた範囲内では、非常に順調に進んでいるようなイメージを受けたのですが、私も企業再生をやっております、やはりそういうことではなくて、まだまだ不足していると思うのですが、それは皆さん、先生は多分こういうことを言われているのでしようけれども、実感としてどうなのかというのがまず1つ。

それから、サービサーの役割というのもありますね。サービサーの役割というのは、コストを下げるという意味では非常に重要だと私は思っているのですけれども、また、金融機関も処理しやすいところがあるのですが、サービサーの役割についてももう少し積極的に活用したほうがいいのではないかというのが2点目。

それから、再生支援協議会についてなのですが、先生の最後の14ページの添付2にありますように、リスクが多くて、実は根本的な再生になっていないのです。この理由は何なのか、私もよくわからないのですが、これは違うのかもわかりませんが、支援協議会は、昔は銀行員の出向だった。ただ、今は出向はさすがにだめで、OBの方がいらっしゃる。どうしても銀行の論理の整理整頓ではないかというようなことを言われていることがあるわけですが、その辺は実際、事業再生をされていまして、どのようにお感じになるか。この添付資料2を見てどのようにお感じになるか。この3点でございます。

○小林信明弁護士 ありがとうございます。

1つ目のご質問と3つ目のご質問はリンクしている可能性はあると思います。金融円滑化法が終わって、その後の処理をどうするのかといったとき、円滑

化法はもちろんいい面もあったのだとは思いますが、金融機関も事業者も甘えの構造となって、何も努力しないままやり過ぎしてしまうという部分もあったのではないかと考えています。

ただ、円滑化法が終わって、これからどうするのだといったときに、これまでのそういう状況を全く無視して、再生の可能性があるのかなのかということ、直ちに判断すると、事業者としてもきついものがあると思います。

経営を改善する時間や機会を与える必要もあろうかと思っておりますので、そういった意味で3年ぐらいだと思えるのでけれども、いわゆるリスクの暫定合意をし、そういった機会を与えることが重要だと思っております。

そのような暫定リスクをしていることをもって銀行として処理が進んでいるのだと言っているのだとすると、それはちょっと間違いだと思っております。暫定リスクの期間は、先ほど申し上げましたけれども、抜本再生ができるのかそうでないのかということの見きわめの期間だと位置づければ、事業再生はそれからだということになると思っております。

ですから、お答えとしては、事業再生の需要はまだまだこれからもある。暫定リスクというのは終わりではないということだと思っております。

そして、中小企業支援協議会の役割として、先ほども言いましたけれども、暫定リスクが多いというのは、そういった意味でやむを得ない部分もあって、ある程度積極的に評価すべき部分もあるとは思っております。ただ、暫定リスクというのが暫定でなくて、抜本的な改善計画がないままリスクを繰り返すということになると、それは問題だと思うのですが、まだそこまでは至っていないと思っておりますので、そういった意味で、中小企業支援協議会が民間の金融機関からの出向者やOBが多いから暫定リスクが多くなり問題だという認識は私にはございません。

次に、サービスの役割でございますが、事業再生の分野でサービスが積極的な役割を果たしているという認識は、私には今、ないのですが、法改正が予定されているようでもあり、その法改正がなされれば、より積極的に事業再生の分野でサービスが果たす役割が増えてくるのではないかと考えています。
○渡委員 ありがとうございます。

冒頭で、地方の中小零細企業等の掘り起こしのための貸付が出来るようにする仕組みが必要とのお話をお聞きしましたが、全く同感です。かつては金融円滑化法で退場すべき企業を延命していいのか、逆に出ていけみたいな感じでしたが、今は違います。これは地方再生戦略にも合致しますし、何か税制とか制度的スキームを決めて促進していく必要があると思っております。ふるさと納税が非常に評判が高く成功していますが、ああいった形で何か工夫する必要があると思うのですが、御見解は。

○小林信明弁護士 地方活性化のためにも、地方に頑張ってもらわなくてはいけない。そのためにも安定した資金が供給されなければならない。供給が十分かという、そうでもない。それを活発化する、促進するためにどうすればいいのか、単純に民間の金融機関に期待するだけでいいのかという、何らかの工夫が必要であるとは思っています。

ただ、どういう工夫がいいのかについては知見を持ち合わせていないので、具体的には述べられないのですが、いろんな検討が必要だとは思っています。

基本は民間の金融機関の意欲ということで、地方を活発化するのに自分たちも寄与するのだという地方の金融機関のマインドが重要ではないかなと思います。

○村本委員 1点だけお教えてください。添付資料1のところで、事業再生ADRの話あまりされなかったように思って、これの評価はどのようにお考えでしょうか。

○小林信明弁護士 私は、事業再生ADRをやっている事業再生実務家協会の専務理事でもありますので、全くの第三者の評価とは言えないのかもしれませんが、私見としては非常に頑張っていると思います。

案件としては、今は少ないのですが、添付資料の中に役割分担も書いてありますとおり、一定の規模以上の企業で、いわゆる準則型の私的整理を行うという場合には、この事業再生ADRの果たす役割は大きいと思っています。事業再生ADRをよくわからない方も多いので、実務家協会では事業再生ADRとはどういう制度でどのような問題点があるのだということを解説する本を近々発刊する予定でございまして、それをもって、多くの方々に事業再生ADRを知っていただいて、役割を果たしていきたいと思っております。

○高橋座長 ほかにございますか。よろしゅうございますか。

それでは、小林さま、大変ありがとうございました。

○小林信明弁護士 どうもありがとうございました。

(長島・大野・常松法律事務所パートナー小林信明弁護士退席)

○高橋座長 本日はこれで終わらせていただきたいと思います。

次回は10月29日水曜日に開催する予定です。次回は自由時間がとれるような設計にさせていただいて、その後もまたやりたいと思っておりますので、存分にお願いたします。

本日はまことにありがとうございました。