

第21回 瀬川基金記念シンポジウム

「中小企業金融をどう理解するか」
— 国、民間、研究者の視点から —

ご 案 内

日 時 平成17年12月10日（土）

場 所 大阪市立大学医学部医療研修センター

- 13:00 開 演
司 会 片岡 尹（大阪市立大学大学院経営学研究科 教授）
主催者挨拶 高橋 英治（証券研究センター運営委員会 委員長、
大阪市立大学大学院法学研究科 助教授）
- 13:10 講 演「協同組織金融機関の役割-間接金融から直接金融への流れの中で-」
濱田 康行（北海道大学大学院経済学研究科 教授）
- 13:50 講 演「国の中小企業政策における金融支援の位置付け・役割」
吉田 正一（近畿経済産業局 総務企画部長）
- 14:30 講 演「当行の融資についての基本的な考え方と“地域おこし制度”について」
青木 良治（株式会社池田銀行 取締役
企業コンサルティンググループ 部長）
- 15:10 休 憩
- 15:30 コメント
中小企業金融アンケートから
清田 匡（大阪市立大学大学院経営学研究科 教授）
- 16:10 質 疑
- 16:30 終わりの挨拶
司 会 片岡 尹

第 21 回 瀬川基金記念シンポジウム

「中小企業金融をどう理解するか」

－国、民間、研究者の視点から－

片岡： こんにちは。たくさんお越しいただきまして、どうもありがとうございます。定刻になりましたのでシンポジウムを始めさせていただきます。本日のシンポジウムは、そちらに書いてございますように、大阪市立大学証券研究センター主催のシンポジウムでございます。毎年1回このシンポジウムをやっております、今日は21回目ということになります。瀬川基金とございますのは、実はこの主催をやっております大阪市立大学の証券研究センターは瀬川基金、これは瀬川美能留さんの、本学の卒業生で野村證券の会長までなさった方でございますが、その浄財において運営されておりますので、そういう関係でこの名前が付いております。

お手元に本日の資料が幾つか入っているかと思いますが、1時開演、そして三つの講演のあと休憩を挟んで4時半に終了ということになっております。途中3時10分より休憩の予定でございますけれども、よろしくご協力のほどをお願いいたします。私、片岡が今日の司会あるいは時計係を務めさせていただきます。どうぞよろしくをお願いいたします。

それでは証券研究センターあるいは主催者を代表しまして、高橋証券研究センター運営委員長の方からごあいさつ申し上げます。

高橋： 証券研究センター運営委員長の高橋でございます。今年も残すところ二十日となりました。大変慌ただしい時期にたくさんの方に来ていただきまして、誠にありがとうございます。始めに本日のシンポジウムの主催者であります証券研究センターについてご紹介させていただきます。

本学の前身であります大阪商科大学高等商業部の卒業生で、1956年から1968年まで野村證券の社長をされていた瀬川美能留さんの寄付を基金といたしまして、証券研究センターを1981年10月に発足いたしました。それから証券研究センターは24年にわたり証券・金融に関する調査研究と教育を助成してまいりました。2003年からは、本学における証券金融に関する共同研究を促進する目的でプロジェクト研究制度が発足いたしました。第1回プロジェクト研究としては清田匡先生を研究代表とする「大阪における中小企業金融の現状と課題についての調査研究」が採択されました。本日の第21回瀬川基金記念シンポジウム「中小企業金融をどう理解するか」は、このプロジェクト研究の成果発表でもあります。

それでは本日のシンポジウムの講師を務められる先生方を紹介いたします。まず濱田先生は北海大学大学院経済研究課の教授でいらっしゃいます、わが国の中小企業研究の第一人者でいらっしゃいます。先生は実務のご経験も豊富でいらっしゃいます、中小企業金融の現場にも精通されています。濱田先生には中小企業金融の担い手であります信用金庫などの協同組合金融機関の役割を中心にしてお話をさせていただきます。

吉田先生は近畿経済産業局の総務企画部長をされています。吉田先生には本日は国の中小企業政策についてお話をさせていただきます。

青木先生は池田銀行の取締役でいらっしゃいます。池田銀行はリレーションシップ・バンキングを展開している、関西を代表する銀行であります。青木先生には、中小企業金融を行う銀行の立場からお話をさせていただきます。

コーディネーターを務めますのは本学の清田先生です。清田先生は2003年に出版された『戦後ドイ

『金融とリテール・バンキング』という著書で有名な方で、この3月には大阪商工会議所のご協力で、大阪市内の中小企業を対象に金融に関するアンケートを実施されています。

本日は皆さま方と一緒に充実したシンポジウムをしていきたいと思っております。それではよろしくお願ひします。

片岡： それでは講演に入りたいと思っております。最初には北海道大学大学院経済研究科教授の濱田康行先生より「協同組織金融機関の役割」というテーマでお話をいただきます。それでは濱田先生、お願いいたします。

濱田： 濱田でございます。私は昨日札幌から参りました。だいぶ大阪地方とは陽気が違います。最低気温がマイナス11度ぐらいで最高気温がマイナス1度ぐらいです。ということは寒暖計がゼロから1日中上がらない。こういう日を真冬日と言います。大阪の方はご存じないと思っておりますけれども、北海道に来ますと真冬日というのが40日ぐらいあるんですね。これからそういう寒い時期です。そこから飛行機に乗ってやってきたんですけども、あまり景気のいい話にならなかったら私が来た土地のせいかもしれません。

あまり時間がないので早速始めますけれども、最初に使う資料の確認をさせていただきます。皆さんに配られた封筒の中にいろいろ入っていると思うんですけども、私が使うのは『協同組織金融機関の役割』と書いた2枚とじたもの。これはレジュメです。それから最近書いた論文を二つ入れておきました。一つは『特集2 証券取引所と市場間競争』という、これは『証券アナリストジャーナル』という、プロ向けの雑誌なんですけれども、それに書いたもの。主に今日の話はこれを使いたいと思っております。それからもう一つ『協同組織の存在意義・再考』ということで、これは『協同組合研究』という雑誌がありまして、それに書いたものであります。

それで早速お話をするんですけども、実は私がレジュメをつくってからこのチラシを拝見することになりました。そこには、私の役割として中小企業金融専門機関がどういう役割を果たすべきかということが、私の講演のテーマだというふうに書かれています。レジュメの内容と少し、それから講演のタイトルと少しずれているんです。広い意味で中小企業金融機関というふうに言っていますが、今日は池田銀行の方も登場されますけれども、地方銀行、第2地方銀行、それから信用金庫とか信用組合とかというものがあります。信用金庫とか信用組合が、まさに協同組織、株式会社ではない組織形態を持っていますのでそういうふうに言うんですけども、そこに焦点を当てようかなと思ったのですが、話が中小企業金融なので少し大枠の話をして、最後の方になって協同組織の話をしたい、このように進めたいと思っております。

タイトルの下に「国、民間、研究者の視点から」というふうに書いてありますけれども、並べ方としては、民間、国だろうと私は思うんですが。まあそれはともかく、研究者の立場からということで私が一人なものですから、少し皆さんが金融機関を見るときフレームワークというか、少し大きな話からしてみたいと思っています。

直接金融時代と地方証券市場の役割というのは、実は大阪証券取引所のことを強く念頭に置いて書きました。今日のチラシがありますね。大阪証券取引所の玄関のところだと思うんですけど、ここだけが昔の形で残された場所だと思います。かつては大阪といえば証券取引では東京と勢力を2分していたわけですけども、最近は東京一極集中が進んでなかなか大変な状況にある。それをいったいどうしたらいいのか。実は皆さんはご存じないと思っておりますけれども札幌にも証券取引所があります。細々と残っているんですけども、そういう地方に残った証券取引所にとって大阪証券取引所というのは頼みの綱で

ありまして、そこに何とか頑張ってもらいたいというメッセージを書いたのがこの論文であります

しかしそれはちょっと今日のテーマではありませんので、この論文に書いた後半の部分を使って、まず最初のフレームワークのお話をしたいと思います。ちょっとめくっていただきたいんですが、下の方にページが打ってあります。136 ページであります。これから申し上げることは日本の金融界というのは、今非常に大きな形で動いている。恐らく後戻りできないような形で、あるところからあるところに向かって大きく動いている。ですから日本にある金融機関というのはみんなその流れを意識して、それにうまく乗っていかないと金融機関の経営がうまくいなくなる。

その大きな流れというのが、136 ページの右側にありますが、間接金融から直接金融に向かうということがあります。今日はいろんな方が集まっているということで必ずしも金融と言ってもなかなかなじみのない方もおられるかもしれません。簡単に説明しますと、金融というのはタイプが二つあって、銀行のように皆さんから預金を集めてワンクッション置いてその預金を企業に貸す。こういうものはワンクッション入っていますから間接金融と言います。それに対して例えば皆さんが新日本製鐵の株をお買いになる。これは新日本製鐵の発行したものを直接買いますから途中にクッションが入っていません。証券会社は入っていても、これは単に売買をつないでいるだけです。クッションが入っていませんので、そういう世界を直接金融と言っています。

日本は先進国の中ではまれに見る間接金融大国でありました。ところがそれが少しずつ変わってきて、この数年非常に大きな、強い勢いで間接から直接の方に動いているというのがフレームワークの話であります。なぜそうなったのかということ、この論文の今からご説明する個所で書いたんですけども、直接金融と間接金融の比率を直間比率と言うんですが、日本は非常に間接金融が大きくて、アメリカに比べると直接金融が非常に小さかった。今日のスポンサーは瀬川基金ということですが、恐らく瀬川美能留さんがこういうところに寄付をされたというのは、日本の中で証券業、いわゆる直接金融の分野の占める重さが当時はそんなに大きくなかった。それを普及したいし大きくしたいという、そういう瀬川さんの思いがあったのではないかなと私は推察しています。最近是非常に強い勢いで間接金融から直接金融に流れ始めているという話であります。

どうしてそうなったのかについて書いてあるんですけども、それを解説すると時間がなくなってしまいますから、137 ページの図3（巻末 濱田資料図1）というのを見ていただきたいと思います。アメリカがそうなっているから日本がそうなるべきだという理屈ではなくて、金融機関が自分の将来収益をいろいろ考えたときに、間接金融を完全に無くしてしまうということでありませぬけれども、そこから少し出ていった方が有利なのではないかと考え始めたという背景があります。図3は間接金融が閉鎖サイクルと書いてありますけれども、簡単に言えば間接金融というのはあまりもうからなくなってきたということがあるんだろうと思います。その四角の中に、一番上に低成長と書いてありますが、低成長だと低利潤である。矢印が下に引っ張ってありますが、相対的に低い配当。金利も低い。給料も上がらない。そういうことになると全体の所得が減ります。減らないにしても増えませぬから預金者は非常に安全志向になる。だいたい所得の増えないときというのは皆さん安全志向になる。中にはやけになる人もいて、使っちゃおうという話もあるんですけど、安全志向になる。安全志向になるとお金をどこに持っていくかということ、銀行に持っていく。銀行は新たに集まった預金と過去の預金を併せて、お金を貸していくわけですけど、やはり安全志向の預金ですからそんなに危ないところには貸せない。いわゆる既存企業を中心にお金を回すというふうになってきます。ところが既存企業というのは成熟産業ですから、そんなに急成長するわけでもない。そういうふうにお金が回っていると、この四角の中に閉じ込められた格好でお金が回る。これが閉鎖性という意味です。

この中で回っていると、恐らく日本経済の再生とかそういう問題はなかなか起きてこない。現状はどうかというと、今人々の預金はこの閉鎖サイクルの中にあるものと、それから海外に飛び出ていってしまうものの二つに分かれています。非常に大きなお金が海外のさまざまに資産に今飛んでいます。オーストラリアに行ったりアメリカに行ったりヨーロッパに行ったりしているわけです。このままだと国内はあまり元気のない閉鎖体系が残って、お金の一部は外に行ってしまうということになる。そういうことにと、中にある金融機関もそんなにもうからないことになる、そこで図4（巻末 濱田資料図2）の方に移っていただくということでもあります。

ついでに言えば、実は金融機関というのは3月期決算もう出そろいましたけれども、9月期も史上空前の決算で、実はもうかっています。だからおまえの言うことは違うじゃないかと言われるかもしれませんが、これは日本的な特殊事情です。先ほども控室でちょっと皆さんと議論をしていたんですが、日本の金利というのは0.06%とか0.016とかですね。100万円預けて、バスに乗って銀行へ行って帰ってくると赤字になってしまう金利であります。要するに例外的なゼロ金利状態がずっと続いているわけです。私はよく言っているんですが、これはアメリカだったら暴動のものである。預金者が文句を言うだろう。日本人はおとなしいですから、それがそのままになっている。それから不良債権の処理が一段落したとか、幾つかの事情があって史上空前の利益になっているんですけども、それがずっと続くとは金融業界も思っていないと思うんですね。そこで動きだすと。図の4にいく前にちょっとだけ文章を読みます。137ページの、銀行の事情。ここの銀行と書いてあるのは、これから登壇される池田銀行さんのようなところをイメージしているのではなくて、いわゆるメガバンク級のところをイメージして書いているので、そこら辺をご了解の上進めたいと思います。

銀行の事情。金融機関にも間接金融から直接金融に重点を移す理由がある。様子が変わってきたのは80年代。まず銀行による国債の窓口販売が皮切りだった。今では、銀行の名前の付いた証券会社の看板が目につくようになった。証券業界は攻められる一方の印象だったが、ようやく業界最大手が銀行業進出声明を出し反攻に出た。勝負の行方はともかく、これで銀行と証券が分離されていた時代は完全に終了した。

なぜ日本の銀行は直接金融に向かって動き始めたのだろうか。一つは古巣である間接金融世界に不具合、不都合が生じたこと、もう一つは新居である直接金融世界が魅力的であることだ。要は、私たちが引っ越しをするときに似ている。転居するのは転勤などの外部強制要因を除けば、古い家が住みにくくなったか、新しい家に強い魅力を感じたかのどちらかである。

銀行にとって間接金融は住みにくくなっているのだろうか。間接金融は、銀行・仲介者が預金を集め、それをまた貸しするのを基本構造とし、そこでの利益方程式は、 $利潤 = 貸出利息 - (預金利息 + 諸経費)$ 、簡単にしておりますけれども、そういうものである。古い家に住みにくくなったというのは、この方程式が異常をきたし、好ましくない方向に変化したものと推察できる。

その下に、ただ実はその言っても史上空前なのだよということが書いてあります。ただそれは特殊事情ですよということを断った上で先に進めます。

それで138ページに文章で書いてあるんですが、実はこれはある計測をしています。どういう計測をしたかということ、低金利全体として金利が低くなると銀行の収益はあまり上がらなくなるということ、計量して証明したところでもあります。計量の表とかを出すと雑誌のスペースをはみ出してしまうのでここには書いていませんが、過去いろいろ調べてみますと、公定歩合が下がって金利が下がって、それからしばらくタイムラグがあるんですが、銀行の収益が全体として下がるという結果が計測されています。ですから低金利状態が長く続いているということは、その中で銀行が収益を上げるというのは難しくなっている。今までのように預金者が我慢してほとんど預金利息を請求しないし取らないという条件が続

けば銀行決算はいいに決まっているのですが、それはいつ崩れるか分からない。現に少し目端の利いたお金持ちは自分の資産をどんどん外国に持っていつているわけですね。そういうものを止めようとしたらどこかで日本の銀行も一定の金利を預金に付けざるを得なくなる。そうなる今までの最高収益構造というのが崩れてくる。じゃあどうするのかというと、次のビジネスに向かって展開するであろう。これはあしたやあさってに起きるといふ話じゃなくて、長期的に見るとこういふふうになるでしょうといふ話であります。

それで前に戻って図4（巻末 濱田資料図2）というのを見てほしいんですが、図4（同図）というのは図3（同図1）に描いた間接金融の封鎖体系というのを真ん中に描いてあります。中身は省略して描いてあります。恐らくここから一部のお金が飛び出してくるだろう。一つは海外に行ってしまうんですが、実は海外に行ってしまうのはあまりいいことではありません。私はそう思っています。日本人のお金が一方的に海外に流れていったら、日本の国内はどうなるのだという話がありますから。そこで国内でそのお金を捕まえるものとして、そこに新規産業と書きましたけれども、これは図3（同図）の既存産業、既存企業というものと対抗概念で、新しい企業、新しい産業というのがあるだろう。そこにお金が回っていくと、そういう企業というのは既存ビジネスに比べて成長性が高いので、そういう企業がいっぱい出てくれば成長経済になるだろう。成長経済というのは高利潤だろう。利潤が高ければ配当も高いだろうし給料も払えるだろう。そうすると、人々の所得が増えているわけですから、安全志向から解放されて少しリスクを取ってもいいという行動パターンが生まれてくる。それを受け止めるのがジュニアマーケットというものです。ジュニアマーケットというのはあとで説明します。一言で言えば新しい産業、新しい企業に直接金融のツールでもってお金を提供する。そういう証券市場のことです。そういうものが機能して新規産業にお金が行くだろう。つまり間接金融の封鎖体系の周りに、もう一つ新しいフレームワークが出来上がる。そこに向かって展開していくだろう。誤解のないように言っておきますけど、真ん中がなくなるということでは決してありません。真ん中はコアとして厳然としてあるでしょうけれども、今の規模よりも真ん中の規模は縮小するでしょう。その分外側に回っていくでしょう。というのが私の全体的な考え方です。

こういうときに、中小企業金融機関がどういふ立場を取ったらいいかというわけです。私は考え方が二つあって、恐らくメガバンク級の銀行はかなり勢力を、この外側にシフトしていつて、ちょうど金融界に渦巻きが起きている状況になる。内側から外側に向かってぐるぐるどだんだん外に向かう力が働いている。大きな銀行は恐らくこれに乗って出ていくだろう。だけど中小の金融機関はどうしたらいいのか、というのが今日のテーマです。

私は考え方は二つあるとさっき申し上げましたけれども、中小の金融機関はこのコアに残ってコアを守るべきだというのが一つの見解だと思ひます。そうではなくて、メガバンクを意識しなくてもいいんですけれども、やはり外側の世界の構造を意識して、そこにも多少シフトしていくべきだというのが第2の見解だろうと思ひます。それぞれの金融機関がどういふスタンスに立つかというのは、これからさまざまな事例が出てくると思ひます。私としては協同組織の方によく申し上げているんですけども、なかなか外に出ていくというのは、難しいですよ。私はベンチャーキャピタルの研究をしていますので、そういう立場から言う外側に出ていくというのはなかなか難しい。だから出ていくときには慎重に。だけど基本はこの中のコアを守った方がいいですよ。日本の大企業があまり銀行からお金を借りなくなったということは、皆さんよく聞いていると思ひます。トヨタが無借金であるとか。いわゆる、銀行よきようなら現象が起きている。ところが銀行に頼らざるを得ない経済セクターというのはいっぱいあります。その代表が中小企業であります。中小企業にとってはジュニアマーケットといつても、な

かなかすぐに手が届くような話ではありませんので、中小企業の多くはこのコアに残るだろう。中小企業が直接金融でお金を調達できるというケースが、ないわけではないでしょうけれども、そんなに一般的にはならない。だからやはり多くの中小企業はこのコアの中のお客さんとして残る。やはりそのお客さんをどうするかということが、中業企業金融機関の基本であろうと思っています。全然外側のビジネスをやるなど言っているわけではなくて、やるときには慎重に出ていきましょねということ、この論文の後ろの方で書いてあります。ご興味があったら、これを見ていただきたいと思います。

さて今度はちょっと協同組織の話をしたんですが、レジュメを見てください。このレジュメにも実はさっきの図が載ってまして、3ページを見ますと、ちょっと漫画なんですけど全体的な絵が描いてあります。間接金融のコアというのが真ん中にあるって、そこからこういうふうに渦巻き状に展開していく。図4でさっき言いました、外側に一回りぐるっと取り巻く世界というのを、私はベンチャー・ファイナンスと言っていますが、その世界が出来上がっていく。さらにその外側に証券市場の世界がある。こういうような格好になっている。それぞれの金融機関が自分の本拠地をどこに置いてどこに出城をつくるかということが、それぞれの金融機関の戦略になるんだ。ここはかなりバラエティが出てくると、私は思っています。位置を守るというところに、すごく力点を置くところもある。そういう金融機関は皆さんの目から見ると、やや保守的に見えます。保守的に見えるけど、それはそれで一つのビジネスモデルである。比較的外側に出ていくところは革新的に見えますけれども、それが現時点で戦略として正解かということとは言えません。

それで協同組織の話なんですが、今日は協同組織金融機関と中小企業金融機関、地域金融機関を一緒にして話してしまうんですが、メガバンクというものと対比して考えれば、私は地域金融機関も協同組織金融機関も、一つの共通性を持っていると思っています。ですから今日は話をごちゃ混ぜにしているわけですが、それは協同組織金融機関、協同組織というのは金融機関ではなくてほかのもみんなそうなんですが、地域を捨てることはできません。その地域でもうからないから、もうそこはやめてよそに移ってしまうということではできません。そういう点では地域金融機関も同じであります。どこの地域金融機関もだいたい県の名前とか町の名前とかが付いています。だからその町を捨てて、その県を捨ててよそに行ってしまうということではできません。これが共通点です。

協同組織というのは組合員組織ですから、そこに住んでいる人が組合員になってくれて組織が成立します。ですからこの地域がもうからないからさようならというわけには、なかなかいかないというわけです。私も大学生協の親玉をやっていたことがありますけれども、例えば北海道大学生協というのは80億円ぐらいの売り上げがあるんですが、もうからなくなったからといってやめてよそに行ってしまうということではできません。そういう移動困難性というのを持っているという点では、私は同じだと思っています。それに対して利潤組織というのは、もうかるところにはどこにも行く。日本のメガバンクがそうであるし、かつて特にそうであったように、世界中を駆け巡るわけですから、そういう違いがあります。私はそういう利潤原理を追求するメガバンク級の動き方をする機関と、地域に引っ付いている組織が共存した方が、この世の中はうまくいくと考えています。

協同組織というのは金融世界では信金・信組ですね。それから生活協同組合というのがありますね。これは消費組合です。それから日本で一番大きな協同組織はどこといったら、これは農協ですね。非常に大きな組織、強大な組織を持っています。ところがこういう協同組織は問題を抱えていて、ちょっとさまよっている状態です。資本主義の世の中、利潤原理の世の中に協同組織というのが果たして必要なのかという、根本的な問いを突き付けられて、ちょっと困っているという状態です。

レジュメの1枚目に三つの選択肢というふうに書きました。協同組織について言えば戦略は三つあります。地域から離れられないという宿命を持っているという点で、協同組織も地域金融機関も同じなんですけれども、それではどういう戦略を持ってやっていくかという、だいたい三つぐらい考え方があります。協同組織の場合は一般的な利潤原理の企業がやらないところをやろうという住み分け論というのがあります。もう一つは、多少重なるところがあるけれども、基本的には住み分けて競合するところは競合としてという、折衷的な考え方があります。それから3番目は、恐らく全部競合するから、もう正面衝突で戦おうという真っ向勝負という考え方があります。金融機関の、特に協同組織系が今抱えている問題というのは、この三つの方向に集約されると私は思います。

それではコンピュータが出ないようなので、このもう一つの論文を見てください。『協同組織の存在意義・再考』。これは協同組織全般について書いたものですが、特に私は金融機関を意識して書きました。1枚めくって、これは下にページがないんですけれども、扉を1枚めくると、三つの議論というのがあります。協同組織が生き残っていくにはどうしたらいいかということで三つの議論が選択肢としてあるというわけですね。そこに①、②、③とありますけれども、人によっていろいろ見解が分かれています。例えば①の議論というのは、利潤原理と協同原理は違うから住み分けてしまおうという話なんですけど、私はどうもそれはうまくいかないだろうと思っています。

歴史的には、この白い部分が社会、コミュニティです。いかなる組織も社会を離れては存在することができません。この部分がいわゆる利潤原理の世界。恐らく18世紀、19世紀ぐらいまで、利潤原理の世界と協同組織原理の世界は離れていたから住み分けが簡単だったんですよ。ところが社会が大きく発展してくる。主に発展したのは資本主義ですから、資本主義が非常に大きく発展する。協同組織はやや遅れながら発展します。実は日本は協同組織天国なんです。成人の4人に1人は何らかの形でどこかの協同組合に入っているんですね。農村部に行くとなんどの人が農協の組合員ですから。札幌にはコープ札幌という大きな生活協同組合がありますけれども、組合員が100万人いるんですよ。そういう組織を全部併せると結構あります。そうすると利潤原理の世界と一部重なっているところが出てくる。ここがいわゆる競争が起きるところなんですね。やがて資本主義がもっと大きくなって、この重なる部分が大きくなってくると、こういうふうになってくる。そうなってくると、この住み分け論というのはなかなか成立しないということが分かります。

今はもうこういうふうに入っていますから、独自の分野というのはそんなになくて、真っ向勝負しかないでしょうね。何でそんなに真っ向勝負をするのかというと、今日は詳しく話せないんですが、この世の中をうまくやっていくには利潤原理でもってやっていく領域と公共的なセクターでやっていく領域と、それから中間的な協同組合的な部分になっていく領域というのが、適当に混ざっている方が非常に社会は安定的に推移していく。こういうことを社会の設定の中に最初から入れてきたのは、私はヨーロッパ人だと思います。ですから、アメリカに対抗する哲学というのを、ヨーロッパはいつでも持てると思っています。

もう時間がないから、政府系金融機関の話はこのあと吉田さんがされるから、これは飛ばしましょう。

それで、協同組織が、どうやってメガバンクと戦うか。戦うといっても正面衝突するとやられてしまうので戦い方があるんですけども、そういうことが話題になる。日本の銀行というのは海外にもすごい勢いで展開した時期があります。海外支店をどんどんつくった。ところが最近ではロンドンに行ってもニューヨークに行っても撤退しています。その分国内に彼らの目が戻ってきている。これは一つの象徴としてつくったものなんですけれども、国内銀行の海外支店での貸出資産というのを見ますと、1996年から1997年ぐらいは80兆円という金額だったんですが、それ以後一貫して下がって、今は10

兆円と 20 兆円の間ぐらいなんです。つまり国内回帰しているんです。実はメガバンクと言いながら、彼らは外に行って活動するという領域を比較的制限してきている。その分国内の金融は競争が激しくなる。そういう構造にあるんだろうと思います。そのときにどうするかという話です。最後のイラストを見せたいと思います。自分の大学生協の人たちにいつも言うんですけど、結局は同じ土俵の上で相撲を取らざるを得ないよ。相手はでかいんだけど全然勝ち目がないわけではない。小錦に舞の海が勝った相撲というのがあるじゃない。あれを思い出してください。負けた、負けたと言っても、そこから撤退することはできない。そういう宿命を持った金融機関であるということを、やはり利用者の方にも理解していただいてやっていくということでしょうね、という話になります。

今日はちょっと時間がなくてお話しできませんでしたが、地域金融機関それから中小企業金融機関、協同組織金融機関というものには、社会の期待が結構あると思います。ぎくしゃくした社会を、どういうふうになごみのある社会をつくっていくかという大きな目的を考えて、これらの金融機関というものがそれなりの役目を果たしていただければいいなと思っています。ちょっと言い足りないところもありますけれども、後ろの関係がありますから。あとで討論はあるんでしょう？ 何かご質問があったらそのときにお答えしたいと思います。では、これでおしまいにします。ありがとうございました。

片岡： どうも濱田先生、ありがとうございました。5分ほど余裕が生まれましたので、この5分はあとの討論のところに回したいと思います。最初にも説明いたしましたけれども、3時10分から休憩をいたしまして、3時半に再開をしたいと思います。3時半からただちに質疑というわけではございませんけれども、その後半の部分で質疑の時間を取りたいと思っております。

引き続きまして、近畿経済産業局総務企画部長、吉田先生より「国の中小企業政策における金融支援の位置付け・役割」というテーマでお話をいただきたいと思います。それでは吉田先生、お願いいたします。

吉田： 近畿経済産業局の吉田と申します。常日頃、近畿経済局は地域の中で皆さま方のご支援を賜っておりまして、この場をお借りしまして御礼申し上げます。今日お招きいただいた背景といたしまして、私は5年ほど前に中小企業金融の背景をなす中小企業政策、そのベースになっている中小企業基本法、中小企業庁での改正を担当した経験がありますのと、もう一つは今まさにこの近畿経済産業局で、地域の活性化はどう図っていくんだということを、いろいろ悩みながら考えて実行したりしている。そういった中で産学官連携とよく言いますが、最近は産学官「金」と言って、やはり地域の中でイノベーションの芽を大きく育てていく、そういった元をつくるのが「学」かもしれないけど、それを育てていく中で「金」の役割は非常に大きいんだということを考えている、金融機関との連携に取り組んでいるということから、こういう機会をちょうだいしたのかなと思ってございます。

今日お話しさせていただくことは3点ぐらいあって、一つは中小企業政策というのがどのように変わってきて、どのようなことを考えているのかをお話しさせていただきたい。それから2番目が、そういった中で政策金融機関というものが政策遂行のためのツールとしてあるわけですが、そういったものに機能として何を求めているのかということをご紹介したいということでもあります。最後に、11月29日に政策金融機関の改革ということで、経済財政諮問会議で一つの結論が出ましたが、そういったものを紹介させていただくということでございます。

それで、この中小企業政策ですが、それを一つのプログラム、パッケージとしてまとめて体系立てて

いるというのが中小企業基本法ですが、それができたのは 1963 年です。何でこういう法律ができたかですが、まさにこの 1963 年という年は高度成長期の入り口をちょっと越えたぐらいで、日本が本格的な高度成長を遂げようとするときだった。日本全体とすれば経済活動の水準は戦前をもう超え、重化学工業とか加工組み立て型産業を中心に高度経済成長のプロセスに入っていた。そういった中で中小企業はどうだったかという、設備投資の遅れですとか技術革新への対応の遅れとか、それから大企業との関係で取引上の不利、こういったものがある。これらの要因で大企業との間で、生産性とか所得・賃金の面で格差が非常に広がっていく傾向にあった。いわゆる「二重構造問題」と呼ばれていたものなんです、こういう状況にありました。

これらの問題の原因は何かというと、一つは中小企業の規模があまりにも小さすぎる。それからもう一つは企業の数があまりにも多すぎる。「過小過多」ということでして、この小さすぎる、多すぎるというのを放置していたら格差というのはなかなか是正していかない。なかなか資本蓄積ができないし、資金調達もできないし、数も多いので過当競争に陥りやすい。そういったことで景気変動とかの環境変化に対する適応力というのも欠けてしまう。なかなか人も採れない。こういうようなことが当時中小企業にとっての課題として認識されておりました。

そういった中で、かつての基本法における政策体系というのは、弱い存在である中小企業、小さすぎて多すぎる中小企業、そういった中小企業のイメージを基に、その生産性の諸格差を是正するというのの一つ。それから取引条件を向上させるというのがもう一つの柱。こういった二つの面で大企業との格差を是正していこうというのが政策の目標として掲げられたわけであります。

じゃあ具体的に何をしていくのかというと、中小企業構造の高度化という概念を用いまして、一つは遅れた設備を近代化していきましょう。そして諸外国の新しい技術をどんどん導入していきましょう。そして経営管理の合理化。これも既にある先行的な経営管理手法を導入していきましょう。また、企業規模の適正化を図りましょうということでございます。こういった取組を、小さすぎて多すぎる中小企業が個々にやっていくというのは非常に政策的に不効率だということで、こういったものを適切に効果的にやっていくために事業の共同化のための組織の整備、中小企業団体の整備というのが極めて重視されたというのが政策を実施していくスキームの一つの特徴でございます。これは先ほどお話があった協同組織形態の金融ということでございますが、まさに中小企業政策を実施するにあたっては協同組織が重視されたということでもあります。

そういった中で金融の役割はどういうことだったかという、国全体が非常に資金不足な中で大企業でも間接金融を中心とした資金が不足しており、中小企業にまで金が回っていかないというのが政策当局の問題意識でした。そこで資金の確保が最優先の課題であり、そのために政府系金融機関の機能の強化ですとか信用補完事業の充実が進められていきました。それから、企業資本の充実ということですが、やっぱり自己資本をちゃんと充実していかないといけないので、投資の円滑化のための機関の整備も言われたわけです。これはあとで申し述べますが、基本的には中小企業に対して出資をする機関を整備していくということでもあります。

こういった中で既に商工組合中央金庫法は戦前からできていましたが、昭和 24 年に復興関係の流れを受け継ぐような形で国民金融公庫ができ、28 年には中小企業金融公庫ができ、あわせて 28 年には信用保証のシステムが出来上がっていった。そして基本法ができた 38 年には、中小企業に対する投資等の事業を行うということで、大阪にもありますが中小企業投資育成株式会社法というのができ、中小企業に対する金融支援の体系が整備・強化されていったということでもあります。

その後、中小企業を取り巻く環境も中小企業自体もどんどん変わっていったわけなんです、なかなかこの基本法を改正することができなかった。これを1999年に改正するきっかけになったのも、やはり金融でありました。1999年はどういう年だったかというと、前年の98年には、長銀、日債銀が破たんして信用大収縮ということが起こる、98年10月に20兆円の特別保証制度を導入していった時期でありました。この特別保証等の支援というのはまさに中小企業に対して適用されるので、そうすると中小企業と定義されている人たちじゃないと、そういった支援のメリットを受けられない。またはそういう信用収縮の中で救ってもらえないということで、全国あちこちで民間から借りられないという悲鳴の中で、この定義を広げてほしいと。それで定義は何に書いてあるかということ、中小企業基本法に書いてあるので、いっそのこと全体をこのタイミングで見直そうということで1999年の秋、小淵総理の下、中小企業国会で法律の改正が、ものすごい政治等の要請の下で実施されたということでもあります。

そういった中で基本法ができてから実際三十数年経過すると、格差といってもかつてのような大企業・中小企業という格差は、もう質的に変わっておりますし、弱い存在と言っていた中小企業もどんどん成長するベンチャーみたいな中小企業もいれば、ニッチトップみたいな企業もいる、他方で引き続き八百屋さんみたいな生業的なところもあるという意味で、一くりに中小企業とくくれないのではないかと、多様性があるのではないかとということをも改めて認識していく、そういった下に政策を展開していく必要が出てきていた。

それからもう一つは、今までの過多性と申し上げた、中小企業というのは黙っていてもどんどん生まれてくるという状況が激変してしまった、開廃業率の逆転ということです。例えば、大阪でも東大阪の中小企業などは1970年代ぐらいの創業、のれん分けみたいな形の方が非常に多いというのを、こちらに来て実感しています。実際1980年代の最初のころまでは開業率はそこそこ高かった。それがやっぱりバブル崩壊後、または1990年代に入って、日本経済がやっぱり非常に閉塞感、ダイナミズムを失っていった企業の世界ではいち早く少子高齢化になってしまった。企業減少社会が1990年代中ごろから非常に顕著になってきたということ。

それから3番目ですが、わが国経済のフロントランナー化ということで、もはや欧米にキャッチアップすべき先行モデルがあるのではなくて、もう日本がフロントランナーとして暗中模索して切り拓いていかなければいけなくなってきた。そういうのが時代の背景でございます。

それからもう一つ、産業構造面でも、高度成長期はやはり規模の経済が相対的に働きやすい産業構造がかなり多くの分野であり、規模の経済を追求するために疑似的に中小企業を寄せ集めて集団化する、組合化するというのが妥当しうところもあったわけですが、1990年代以降はそういった規模の経済が極めて相対的な概念になってきた。それからもう一つは、企業が何で成長するかということ、かつては新しい設備を入れて、新しい設備を入れるためのファイナンスが付けば、そこそこ企業は伸びていったということですが、こういった図式がなかなか続かない。資本と労働と技術革新、この三つで企業は成長していくわけですが、最後のところの技術革新の要素が企業の成長において占める割合が非常に大きくなっていった。こういうようなのが、中小企業を取り巻く環境の変化でありました。

そういった中で中小企業政策をどうするかということで、若干思い入れがあるので、この基本理念というところを、法律の文章をそのまま抜粋させていただきましたが、これまでの二重構造の底辺にいる中小企業という見方を転換いたしまして、新たな産業を創出して就業の機会を増大して市場における競争を促進して、地域における経済の活性化を促進する。こういう存在が中小企業なんだとポジティブに位置付けて、そのための政策を展開していこうじゃないかということです。

中小企業はイノベーションの担い手としてありますけれども、中小企業の方が生産性が低いなどとい

うことはなくて、これは1995年と2000年の対比で、全要素生産性伸び率を見ると、300人以上の大企業よりも中小企業の方が全要素生産性というのは高いということで、よりイノベティブであると。それから、新たな市場の創造ということでニューサービス市場への参加者の推移を見ますと、これは、市場参入時に競合なしとしてあるのをどう理解するかということ、その人が自分でニューサービスを生み出したということでご理解いただければいいのですが、市場参入時に競合なしというのが3割あるわけですが、そういった意味でいうと、新しい形態のサービスとか、そういった新しいビジネスモデルというのは、往々にして中小企業がつくり出してきたというようなところがあります。中小企業が、そういう新しい隙間、新しいマーケットをつくり出すという役割というのも非常に高いものがあるということでもあります。例えば大阪でいえば、引っ越し専門サービスというのは、アート引越センターというのが始めたわけですが、同社が市場参入したときは、競合する引っ越し専門サービスというのはなくて、それがどんどん好調になって成長してくるといろいろな大企業が参入してくるといようなことだにご理解いただければと思います。

また、雇用創出という面でも、96年から01年までの雇用変動をみると、小規模企業のところで雇用が増えていって、大きなところでは雇用というのは大幅に減ってきたというのがこれまでのところなので、雇用を誰が担っているかということ、別に大企業の人たちが担っているのではないということでもあります。

そういった中で政策として何をやっていくかということであると、大きく三つに整理しております。一つは中小企業者の経営の革新、創業の促進、創造的な事業活動ということです。新しく生まれてくる企業、新しいことに取り組む企業の経営革新、それから、いわゆるベンチャーみたいな伸びる人たちを積極的に伸ばしていこうというのが1つ目の柱であります。

2番目の柱というのが、そうはいつでも、中小企業は、いざというとき、例えば98、99年くらいの金融収縮みたいなときの環境の激変というのがあると非常に弱いわけですし、そういったところのセーフティネットというのをきちんと考えていこうと。3番目の柱はベースとなる政策として、中小企業にとって不足する資金や技術などの経営資源確保の円滑化ということでもあります。この3つを政策として展開していく中で中小企業に対する資金供給の円滑化および中小企業の自己資本の充実を図ることというのは引き続き基本的な方針の一つとして位置付けたところでもあります。

以上は、政策面の整理ですが、今日における中小企業の資金面のニーズというのはどんなものなんだというところを簡単に紹介しますと、やはり一番大きなところは、安定的な資金調達というところ です。日本商工会議所のアンケートでは、民間金融機関は景気によって、金融機関の業況によって、支店長の方針によって、与信、貸出態度というのが大きく変わる。それから、厳しい時期が2、3期続くと民間の金融機関は担保追加や保証人追加などを厳しく求めてくる。企業にはよいときもあるけれども悪いときもあるので、そういった波を見ながら将来に向かっての話に耳を傾けてほしいと。借り入れを必要とするときには敬遠され、不要のときのみ勧められるということとか、大きな資金で設備投資をして、10年とか15年とか、そういった長期間で回収せざるを得ない状態というのものもあるんですと。こういうような中で、安定的な資金調達というのが、やはり資金面での基本的なニーズとなっているわけでありませう。

また、先ほど申し上げた経営革新などの事業転換期とか、業容拡大時の資金調達、こういった企業が伸びていくときというのも資金需要というのは非常に大きなわけですが、そういったときに事業計画に対する理解、評価というのをきちんとしていただける金融機関かどうか。それから、企業の新しい企画とか投資とかに対する積極的、支援的姿勢、要は、育てようとして企業を見るか、審査して安全であれば貸そうという形で見ると、そこら辺が企業にとっては大きく違うんですと。それからリレーションシップ・バイキングの概念でもあるのですが、単にお金を貸すということではなく、コンサルティングをしたり、経営相談をしてくれたり、こういったところが重要なんですということ。

それから、先ほど創業ということを申し上げましたが、新規創業時というのは、実績もなければ担保提供できる資産というのも当然ないわけですし、事業自体の将来性、先駆性を評価できる機能が民間金融機関にあってほしいというのがニーズであります。それから、経営不振に陥った企業などの再生にかかわる資金調達ということですが、こういった状況で貸していくというのも非常に難しいことではあります、企業再生に係るニーズがあるわけです。

そういった中小企業のニーズに政策的に答えるのが政府系金融機関ですが、大きく分けて三つあります。中小公庫、国民公庫、商工中金というようなことでありまして、それぞれ特色があります。商工中金というのは、先ほどお話しした組合の元締めというようなことでの、組合金融というところから始まった金融機関でございますが、資金不足の中で昭和26年には、組合だけではなく、組合の構成員に貸すことができるような機能を追加しております。今は構成員、個々の企業に貸すということが商工中金でも圧倒的に多くなっていますが、ここが中小企業向けの貸出シェアでいうと、全体の4%弱を貸しているというところでありませう。国民公庫は、非常に小口・零細な資金需要に対応しているということでありまして、ここが同じく4%ぐらい。中小公庫というのが、だいたい3%ぐらいですが、もっぱら長期の、そこそこお金の要る設備資金などを供給しているということでありませう。取引先数は商工中金が8万社、中小公庫が5万社、国民公庫が140万社ということですが、こういったタイプの違う三つの政府系金融機関があります。

では、そういった中で政策金融に求められる役割は何かということですが、私ども行政の立場からすると、先ほど申し上げましたような、経営革新をして伸びていくこととか、セーフティネットとか、そういった政策目的に合致したファイナンスをする、政策誘導というのがまさに第一の期待する役割です。誘導するツールとしては、例えば特別貸付というのがあります。特別貸付というのは何かというと、基準金利、プライムレートから一定割合を引いてあげる優遇的な政策誘導効果のある金利で貸し付けるようなものを特別貸付といっているわけですが、例えば中小企業金融公庫では、これが全体のフローベースで貸付の85%ぐらいあります。

よく、中小企業金融が分かりづらいといわれるのは、政策金融機関なので政策の目的をうたわないといけない。新規企業育成とか経営革新支援とか、いくつかのジャンルに区分けして、それぞれに最長貸付期間とか貸付限度額とか、利率が異なるので、企業の方からすると非常に分かりづらい。そういうふうな政策誘導を図るということを実際にやっているのが、ここの分かりづらいといわれることの多い特別貸付というものであります。

それからもう一つ、今回の政策金融機関の見直しの中でもいろいろ議論があったところではありますが、先ほど申し上げたような安定的、弾力的な資金供給というようなニーズに応えていくこと。中小企業からすると、やはり情報の非対象性ということで、金融機関から見るとなかなか中小企業の実態が分かってもらえない。そういった中で、安定的、弾力的にお金を貸してくれるところがあってほしいというようなことです。他方でこの商工中金なんかを見てみますと、どういった形になっているかということ、設備資金が4分の1弱で運転資金などが多い、運転資金も意外と期近なものが多い。また、中小企業にとっての総合金融機関ということで、手形割引とか決済とかもやっているわけで、なかなか、今回の議論でいうと、民間金融機関と何が違うのかということに対して、分かりやすい説明ができにくい気がするのですが、安定的、弾力的な資金供給ニーズに応えているという意味では、中小企業の基本的なニーズに応えている機関かなと思います。

3番目の期待される役割とすれば、長期資金の供給ということでありまして。この長期資金を供給している機関は、主に中小企業金融公庫となります。設備資金は、最長で20年。運転資金でも最長10年ということですが、実際の平均というのは設備資金で11年、平均で8年ぐらいのものを貸している。5年を越えるようなファイナンスの割合というのが中小公庫だと75%ぐらいあるのですが、こういったものを民間金融機関でどんどん貸せるかということ、民間の金融機関は定期預金などで資金調達している。例えば、定期預金の76%は、3年未満なので、短期のもので調達して、長い期間貸し付けるというのは、いろいろな金融技術を駆使しても難しい面もあるので、そう長いものを貸せるというわけではないという状況であります。

次に、小口資金、創業資金ということですが、特に小規模企業というのは、決算書とかの財務資料が整理されていない、情報の非対象性の最たるケースなわけですが、さらに創業支援の場合には過去の実績とかのデータもないということでありまして、こういうところに貸せる機能があるかということ、なかなかない。他方で、貸す資金のロットは小さくても、貸すかどうかの審査をするには非常にコストがかかるということで、なかなかこういった金融というのは採算ベースに乗りにくいというようなことでもあります。

そういった中で、国民公庫でお客さんに貸し付けている平均の額は604万円でありまして、これは借金さんなんかは3,000万円ぐらいで、国内銀行トータルが8,000万円弱なのに対し、非常に小口だということが分かっていただけたと思うのですが、こういうようなファイナンスをしている機関。それから、特に創業関係のところだと、年間3万件前後の融資をしておるわけですが、限度額が750万円で基準利率に1.2%のリスクプレミアムというのを乗せて5年、設備資金では7年、無担保・無保証ということで貸しておるということです。

そういった中で、政策金融を担う機関に求められる機能とは、リスク、成長性に対する「目利き」ということでありまして、こういう目利き機能を誰が発揮できるかということが問題になるわけです。リレーションシップバンキングというのは、地域の金融機関がどんどん目利き機能を発揮していても

raitai、というようなことで私どもは理解しておりますが、そのポイントは何かという、やはり中長期的な視点から企業の成長を見る目、姿勢、それから、経営者の資質、技術等の無形の経営資源など、財務諸表には出てこないような情報を見極める姿勢とノウハウというようなことかなと思っております。こういう機能を誰がどんどん発揮していつてくれるか、また、それがそのレーションシップバンキングということでちゃんと収益上もうまくいくのかということが課題だろうと思っております。

そういった中で、例えば一例ですが、赤字企業への融資割合というのは、中小公庫では22%、国民公庫では30.6%ということでやっております。担保に依存しない資金供給というのもそこそこやっておるわけですが、そういった中でリスク管理債権はどうかということで、これはなかなか数字の取り方が必ずしも一致しないのですが、あえていえば、地銀よりは悪いけど、第二地銀と同じくらいで信金より少しいというパフォーマンスなのかなと思っております。

先ほど申し上げた3本柱の中で、セーフティネットということですが、実績として、やはり信用収縮とかが金融引き締めするときというのは、民間からの融資は当然のことながら絞られる。そういったものと逆相関を描いてきたというのがこれまでの政府系金融機関の融資の伸びということでありまして、特に金融収縮、ちょっと前までの貸し渋りとか、今回の台風とか地震とかの災害、こういったときのファイナンスというのは、なかなか普通の民間の金融ではできにくいということでありまして、ちなみに、3機関によるセーフティネット貸付ですが、12年12月に制度を創設して16年度末までに約8兆円、40万円の貸付が行われたという実績にあります。

最後、先ほど間接金融から直接金融というふうなことのお話も出しましたが、やはり政策金融も新しい手法を取り入れていかないといけない。それから、物的担保とか人的保証にばかり依存していてもいけないというのが政策金融の課題の一つでありまして、そういった中で、商工中金とか中小公庫で最近取り組んできておるのが、複数の中小企業向け貸出債権をとりまとめて証券化するCLO (Collateralized Loan Obligation) でありまして、物的担保ではなく在庫とか売掛債権とか、そういった流動資産を担保に金を貸すとか、企業再生の中でDIP (Debtor In Possession : 占有継続債務者) ファイナンスでありますとか、デッド・デッド・スワップ (DDS) ですとか、そういったものに取り組んでいるというようなこと、また、こういった手法を民間金融機関と共有していく、こういったことも重要ということでありまして。

ただ、こういった政策金融というのを実施していくためには、皆さまの国民の税金を使っていかないといけない、政策コストがかかるということも事実です。政策コストといったときに何を取るかというのは非常に難しいわけですが、政府の出資という面では中小公庫、国民公庫、商工中金には政府の出資ということで資本金が入っております、中小公庫、国民公庫は100%資本金は国からの出資で、商工中金は八十数%ですが、残りの十数%というのは組合が出しているということでありまして。

それからあともう一つのコストとすれば、長期の資金というのを、財政投融资資金または政府の保証債で調達できるということでありまして、特に国民公庫は、財投資金に基本的に依存しているというようなことでもあります。

それから、先ほど、中小公庫が特別貸付ということでプライムレートマイナスということをやっているということですが、そういったことをすると収支差が出てくることもあるわけですし、過去3カ年の平均であります、中小公庫403億円、国民公庫73億円ということで、政策を実施するためのコストというのが、要るということでありまして。商工中金というのは、収支差を補給できないような仕組みになっておるので、そのところはゼロであります。

そういった中で政策金融改革ということで議論されてきたわけですが、その視点というのは、公共性と金融リスク評価との困難性というこの二つの軸であります。公共性というのは何をもって公共かということですが、先ほど来説明させていただいたような、政策性とか中小企業の役割・位置付けみたいなものをご理解いただければいいかと思えます。金融リスク評価との困難性とは、なかなか民間では対応できないような機能面があるかということでもあります。

そういったものを踏まえて議論された結論が11月29日に出ておりまして、それがどういうものだったかということ、基本原則というのが、政策金融というのは三つの機能に限定しようということで、第一が中小零細・個人の資金調達支援、第二が海外資源確保、国際競争力確保に不可欠な金融、そして円借款という三つの機能に限定する。それから、民間金融機関を活用したセーフティネット体制。災害、テロ、金融危機ということですが、そうしたセーフティネットを国だけが担うのではなく民間金融機関にも担わせていくんだということ。それから、効率的な政策金融機関経営を追求するというので、直接貸しというよりは部分保証とか証券化とか、間接融資等を通じた民間金融機関の補完ということに徹しなさいということ。それから、融資条件の適正化ということで、リスク対応金利の導入でありますとか、期間対応金利の見直しを求められてきているということでもあります。こういった原則の下に今回の結論というのは、商工中金については「預金、手形割引等民間金融機関と同様のフルバンキング機能であるから撤退する」と。フルバンキング機能であるから撤退するというふうに極めてシンプルですが、こういう2行で整理されております。それで「所属団体向け組合金融であることから、本来参加者が相互扶助の精神に基づき、メンバーシップ制で行うものであり、政策金融である必要はない」ということです。

中小企業金融公庫ですが「一般貸付は量的補完であり、国民全体として資金不足であった高度成長期とは異なり、資金余剰となっているので、中小企業といえども量的補完は国が行う必要はなくなっており撤退する」と。特別貸付については「……国の中小企業政策の中に明確に位置付けられ、政策誘導を目的とする範囲に限定して行う」というような結論であります。

国民生活金融公庫、ここは、あえていえば民間の金融機関が手を出したくないところということで「採算上供給困難な零細・中小企業への事業資金貸付は、政策金融として残す」ということで結論付けられてございまして、これを平成20年に向けて、組織面も含めて実現していくということになっております。

以上、駆け足でございましたが、国の政策面の考え方と金融の位置付け、それから、最近の政策金融の改革の議論をご紹介させていただきました。ありがとうございました。

(拍手)

片岡： どうもありがとうございました。一番ホットなところまで触れていただきました。引き続きまして3本目、最後のものですが、株式会社池銀行取締役、企業コンサルティンググループ部長の青木先生より「当行の融資についての基本的な考え方と“地域おこし制度”について」というタイトルでお話をいただきます。それではお願いいたします。

青木： どうも、はじめまして、池田銀行の青木でございます。ちょっと私、もう老眼が入っております。真っ暗になると手元の資料がまったく見えなくなりますので、今日は失礼させていただきます。手元に資料があると思いますので、ちょっと薄目ですがご容赦いただきたいと思います。

まず初めに「当行の融資における取り組みスタンス」、2番目に「“地域おこし”に取り組む背景とね

らい」、3番目に具体的に「“地域起こし”の取組」この3部立てでお話しをしたいと思います。

まず、当行の主要地盤でございますが、われわれの地盤は、大阪の北部と兵庫県の東南部、阪急電車の沿線が主要店舗でございます。いわゆる阪神間が主要地盤であります。当行のマーケットは、かなり恵まれた地盤であります。商・工・住とバランスがよくとれております。したがって、銀行業としては調達と運用のバランスが非常に取りやすい地域でございます。総人口で485万人、総事業所数で29万社、狭義の主要地盤、地元といわれるところですが、人口が190万人、事業所数が6万社あります。いい地盤だけに、すべてのメガバンク、当然、地銀、第二地銀など近隣の金融機関が入り乱れる完全競争市場ということがいえると思います。特に最近では、近隣の地方銀行さんが、大阪に進出を随分されております。当行も平成19年、再来年の3月ですが、梅田に梅田本部をつくるべくビルを今建設工事中でございます。そこには、営業部隊と関連会社を集約する予定でございます。

当行の貸出構成を見ても、中小企業等の貸出比率は約9割でございます。これは近畿の地銀では非常に高い方だと思います。それと地域比率、これは約94%。地元での運用が非常に高いということがいえると思います。

融資の基本的な考え方でございますが、われわれの目指すところは、リレーションシップバンキングでございます。銀行本来の役割というのは企業の育成にあると思います。ただ融資だけでは企業は育たないと考えております。資金の提供だけではなく、さまざまな形での事業サポートが必要だと思っております。企業にとって、足りない経営資源を積極的に提供するようなビジネスマッチング活動が必要だと考えております。

もう一つ、融資を支えるのは信用と書いてありますが、これは極めて簡単な話です。信用の原点は、うそをつかない、約束を守るといことです。これをわれわれは念頭に置きながら融資に取り組んでおります。またもう一つ、Face to Faceと書いてありますが、できるかぎり顧客と接点を持ちながら融資をすることが重要だと考えております。最近はやりのポートフォリオだとか、スコアリングモデル融資だとかいろいろいわれますが、そういうのはわれわれにはあまりなじまないと思っております。

次に「“地域起こし”に取り組む背景とねらい」というパートに入りますが、このところの大阪の特性を申し上げますと、まずは経済の東京の一極集中という現象が今なお進んでいると。残念ながら企業の本社機能が東京へ移っていつております。加えて、ご覧のように、工場の海外移転が中国、アジアを中心に進行しております。要するに、大阪は経済の二重の空洞化による地盤沈下に苦しんできたわけでございます。

雇用情勢を見ても、雇用情勢も随分改善が進んでいるなど最近の思いますが、まだまだ近畿の完全失業率という部分では全国に比べて高いなど。とりわけ、高卒の女子の就職率の悪さ、これに見られますように若年層の雇用という部分では全国でも最悪の状態にあります。

ここの表には書いておりませんが、この20年間を見ても、大阪・兵庫ですが、阪神間の地域の金融機関は半減しました。20年前は103社ございましたが、直近では49社という状況です。地銀の数は4行で変わっていませんが、第二地銀、約6割減っています。もともと8行あったものが3行という状況です。信用金庫は約4割減っております。38行あったものが今は23行という状況です。信用組合さんに至りましては、53行あったものが19行ということで、6割も減少しております。まあまあ、大嵐が吹いたというような状況でございます。われわれも、こういう厳しい環境の下で、生き残りをかけまして次のようなことをやらざるを得ないということがございました。

すなわち、完全競争市場の中での生き残り策です。一つは、顧客に選んでいただける銀行になる。もう一つは、二重の空洞化に苦しむ地域を活性化することです。顧客に選んでいただける銀行にな

るためには、財務体質の健全化と良い商品やサービスの提供が不可欠でございます。もう一つ、地域の活性化ですが、実は、この二重の空洞化に苦しんでいる大阪を活性化すること。そのことが池田銀行の資産内容をよくして、そのまま銀行の評価を高め、これが顧客に選んでいただける銀行になるというわけです。いわゆる、リレーションシップバンキングを地道にやっていくことが、疲弊する地域で、あるいは完全競争市場を生き抜くために必然のこととございました。

当行の地域起こしの背景とねらいを簡単にまとめてみました。地域の活性化に向けて、既に存在する企業には仕事の創造が必要だと考えております。空洞化を埋めるためにも新事業の創出といえますか、新しい企業を興す必要があります。それもできたら国際競争力のある付加価値の高い企業の創造が望ましいと考えました。このことが実現できれば、地域は活性化して企業再生の素地が生まれると思います。しかしながら、いずれにしても池田銀行が単独でできることには限りがありますし、しれております。とはいえ、具体的なアクションを起こすことでよい連鎖反応といえますか、ある種の起爆剤になるかもしれないと考えまして、地域起こしを進めてまいりました。

具体的に申し上げますと、ここに三つ書いてありますが、ビジネスマッチングフェア、ニュービジネス助成金、コンソーシアム助成金の三つの制度でございます。

では、本論に入る前に当行のビジネスモデルとその中での地域起こし制度の位置付けについて一言申し上げます。池田銀行は二つのビジネスモデルを走らせております。一つは従来型の預貸金を中心としたビジネスモデル、もう一つは、ニュービジネスモデルとして三つ挙げております。一つは、阪急電車と組み駅のATMの「PatSat（パッとサッと）」でございます。これは全国初のビジネスモデルでございます。これは平成12年の9月に立ち上げまして、現在44駅75台の状況でございます。これは顧客への利便性と手数料収入の増加をねらったものでございます。次に、今年の6月に始めました生体認証を使いましたICカードでございます。これは全国の銀行でも4番目、地方銀行でも2番目の早さでございます。この背景は、実は2年前の4月から、ここに書いてありますNTTコミュニケーションと提携しまして、実証実験を進めてきた結果でございます。それと、ここにあるように、当行流と書いてありますが、池田銀行流のインベストメントバンキングとしての「〈池銀〉“地域起こし”制度」という位置付けにしております。

それでは、3番目の具体的な取り組みに入っております。池田銀行の地域起こしの制度の骨子ということで、八つここに書いております。一つはコーディネート事業活動、2番目がビジネスマッチングフェア、3番目が〈池銀〉“地域起こし”制度、4番目が日本政策投資銀行との連携、5番目が都市開発、まちづくりの取組、そして、中小企業支援センターさんとの連携、産学連携ファンドへの出資、三菱商事との連携でございます。

まず、当行のコーディネート事業活動についてお話しさせていただきます。企業の経営資源には、ここに書いてありますように人・物・金・情報といわれますが、このニーズとシーズのマッチング、あるいは、ニーズとニーズのマッチング、言葉を替えれば、企業と企業の経営資源を引き合わせて仕事をつくること。この仕事づくりを側面からお手伝いするのが当行のコーディネート事業でございます。具体的な活動としまして、ここに書いてありますが、ビジネスマッチングフェアがございます。これは2000年に始めまして今年で6回を数えております。それとマッチング委員会、これは2001年に始めております。毎週、各営業店の支店長、営業課長に集まっております。マッチング情報を交換しております。さらに、「サイバーマッチング」と書いてありますが、各営業店でパソコン上でマッチングを行っております。

次に、ビジネスマッチングフェアの概要です。このビジネスマッチングフェアは、ここに書いてありますように技術、サービスに特色を持つ企業に商談の場を提供させていただくのが目的でございます。2000年に近畿経済産業局さん、当時の近畿通産局さんに補助金をいただきまして第1回目を開催しました。そういった中で、今ではビジネスマッチングフェアは池田銀行の行事として完全に定着しております。今年は「マイドームおおさか」で10月27、28日に102社と12の大学、七つの機関さんのご出展をいただきまして、南都銀行さんと、八尾市の同時開催ということもありまして、約8,000人の来場をいただいております。

次に、ビジネスマッチングフェアの出展企業の概要でございます。業種的には、一番多いのが製造業で67社、2番目がサービス業で24社、3番目に卸・小売という順番になっております。出展企業の選定につきましては、マッチングの対象として登録いただいております1,044先余りの中から、技術力だとか新規性だとか、特色のある企業を選定しております。もちろん、毎年出展企業が一定しているわけではございません。今年は38の新規の企業にご出展いただきました。本日の参加されている大学の先生も多くおられるかなと思ひまして、一応、この12の大学を調べてまいりました。具体的に申し上げますと、大阪大学さん、大阪市立大学さん、大阪府立大学さん、関西大学さん、関西学院大学さん、京都大学さん、京都工芸繊維大学さん、甲南大学さん、神戸大学さん、同志社大学さん、兵庫県立大学さん、立命館大学さんの12校でございます。

ビジネスマッチングフェアを開催する上で意外に重要なのが、会場のレイアウトでございます。来場者には非常に分かりやすいと好評をいただいております。出展企業の選定とゾーニング、これはやはり、開催経験の中で積み上げた、当行といいますか、自然総研さんも含めてのノウハウとなっております。今年の商談件数は、途中で約7割ぐらいの回収率でございますが、1,361件ございました。そのうち商売に結びつく可能性の高い、いわゆる有効商談件数というのが約3割を占めております。今後とも商売に結びつくように力を入れてフォローしていくつもりでございます。

それでは、池田銀行の地域起こし制度の概要について説明させていただきます。詳細につきましては後ほど申し上げることにいたしまして、われわれは平成15年の4月に「〈池銀〉“地域起こし”制度」を発足させました。対象先はここに書いてありますように大阪府、兵庫県、京都府を中心とした起業家、第二創業を含むニュービジネス企業、またはベンチャービジネスでございます。池田銀行には、関連会社の自然総研・池銀キャピタルと一緒に産学連携を取りながら、新しい企業の成長のお手伝いをするニュービジネス総合応援制度、一番上にタイトルが書いてございますが、こういう制度がございます。その中に、助成金と融資を組み込んでネーミングを分かり易く、「〈池銀〉“地域起こし”制度」と命名しております。

助成金は「ニュービジネス助成金制度」単独でスタートしましたが、昨年7月に「コンソーシアム研究開発助成金制度」を立ち上げました。一方、融資の方ですが「ニュービジネスローン」と「産業クラスター計画補助金つなぎ融資」の2本立てでございます。先ほど申し上げました関連会社の自然総研は、イベント企画のほかにコーディネート事業として、技術相談だとか経営相談に取り組んでおります。

一方、池銀キャピタルですが、それまではファイナンスを中心にやっておった会社ですが、平成13年にファイナンス会社からベンチャーキャピタルに衣替えを行いました。既にここに書いてありますように、5本のファンドを立ち上げて投資活動を行っているわけです。ただ、彼らはIPOねらいの投資だけではなく、配当という形を含めて投資育成的なファンドも2本保有しております。池田銀行はキャピタルゲイン追求のみではなく、融資も念頭に置いております。当行との取引の拡大が見込めて地元

経済にもよい影響を与える企業に成長することを願って投資活動をしているわけでございます。既に上場した先は4社、今年度中に上場を予定している先は3社でございます。

それでは、地域起こし制度の構成ということで、具体的な話に入ってまいりたいと思います。ここに書いてありますように、新規性・独自性のある技術やビジネスプランを有する大阪府・兵庫県・京都府の企業や起業家を対象としております。その中には五つの制度を用意しております。繰り返しになりますが「池銀ニュービジネス助成金」「池銀ニュービジネスローン」「産業クラスター計画補助金つなぎ融資」「ビジネス交流会」「コンソーシアム研究開発助成金」でございます。

それでは、ニュービジネス助成金の概要についてお話しさせていただきます。対象につきましては、先ほど申し上げましたように、新規性・独自性のある技術を持つ大阪・兵庫・京都の企業または起業家ということでございます。これは年2回公募しております。1回当たり10先500万円程度の助成を行っております。そうした中で、評価機関としてニュービジネス目利き委員会というのを設けております。これはここに書いてありますように、大阪大学の先生が2名、神戸大学が1名、産業技術総合研究所の先生が1名、自然総研から1名、当行から2名、計7名で構成しております。評価につきましては、新規性・独自性・市場性・事業性の四つの観点で評価しております。

これはニュービジネスの助成金の写真でございますが、既に5回開催して行っておりまして391社の応募がございました。その中で大賞が10社と優秀賞を40社表彰しております。こちらの方、一番右に若い女性の写真が写っておりますが、当時27歳の若い社長さんで第2回目で優秀賞を受けられた方です。この方はフィットネスとエステを融合したビジネスモデルで受賞されております。われわれは、技術だけではなくビジネスモデルでも表彰しています。そのよいケースだということでございます。

こうした中で、ニュービジネスの助成金の受賞者からの反響といいますか、声が幾つかございます。一つは、営業面での波及効果ということで、技術の客観的な評価が得られたことで営業面で大きなプラスになっていますというようなことも聞こえております。二つ目は、金融機関の取引スタンスでございますが、財務評価から技術評価も受けられたということで、新しいお金が出たとか、新しい銀行の取引が始まったというような声も聞いております。最後に、ベンチャーキャピタルからのアプローチもあまして資金調達の多様化にもつながりつつあるというような声も聞いております。

こうした中で目利き委員会の委員長は、大阪大学の村上教授ですが、審査講評の中でこういうことをおっしゃっています。「助成金の授与が目的ではないんです。埋もれた技術やビジネスモデルに評価を与えて世の中に送り出すことが主な目的なのです」ということで、なかなか含蓄のあるいい言葉だと思っております。

それから、ニュービジネスの助成金の受付状況をここに書いておりますが、年間150件前後ですが、毎回締め切りまでは20件か30件しか来なくて、いつも冷や冷やするのですが、締めた翌日にですが郵送で30件、40件来ていつもほっとするのです。そうした中でも17年度の上期は87件と最高の数字が出ております。やはりこの辺から定着してきたのかなという感想でございます。

中身を見てみますと、分野別ではIT・情報通信関連が102件、やはり一番多ございます。次にやはりナノテク・製造技術、それからエコ・環境・バイオという順番になっております。地域的には、やはり大阪、兵庫、京都という順番でございます。われわれが一番喜んでおりますのは、ここに青いマルで書いてありますが、391件のうち284件、約7割以上が当行とはまったく取引のない先でございます。言葉は悪いですが、ある意味でわれわれは宝の山だと、思っております。

では、具体的に地域起こしの融資制度でございますが、ニュービジネスローンというものがございま

す。対象はニュービジネスに取り組む企業ということで、金額は5,000万円。ニュービジネスを展開する上で必要な資金ということで、無担保、第三者保証不要の制度でございます。審査基準としては、技術力だとか市場性、経営者等の総合審査を行っております。もう一つの目利きのところですが、われわれがすべて分かるわけではございませんので、必要に応じて目利き委員会だとか技術評価センターのアドバイスを受けております。こういった融資の中でも、現実には期間赤字、もしくは、繰越損失があるというような企業でも、将来性があれば融資に応じているケースはたくさんございます。

それからもう一つ、クラスター計画補助金つなぎ融資でございますが、もともとは近畿経済産業局さんからのご要請で、平成14年の3月に制度化しました。われわれが15年4月に地域起こし制度を入れたときにリニューアルを行っております。近畿では四つのクラスター計画が走っております。一つはバイオ、二つ目がIT、三つ目がものづくり、四つ目がエコ・エネルギー等であります。できるかぎり応援したいと、このように考えております。これも無担保・無保証、第三者保証不要の融資制度でございます。

それから次にビジネス交流会でございます。この4月に第2回目のビジネス交流会を開催しました。ここに書いていますように、新たなビジネスの創造と新たなビジネスパートナーとの出会いをテーマとしております。今年は310社、338名のご参加をいただいております。構成は3部立てにししておりますが、やはりメインイベントは、ここに書いていますように情報交流会でございます。今年は1,232件の交流がございまして、あとはマッチング委員会でフォローを行っております。

最後にコンソーシアムの研究会助成金でございます。この制度は地域の中小企業、地域の大学、公設試験場がコンソーシアムを組んで、即効性の高い、例えばですが、来年からも売れるような商品をつくり出すことを目的につくりました助成金制度でございます。中小企業が持っています新しい技術開発のニーズと、地域の大学・公設試験場が持っていますシーズをマッチングして、中小企業の第二創業を積極的に応援するような制度でございます。概要は、同じく大阪・兵庫・京都の中小企業と大学・公設試験場を対象にして、共同研究とか、委託研究型もわれわれは認めております。そのコストの半分以上を助成する制度でございまして、1件最大300万円、年間で20件、3,000万円をめどにしております。助成金の選定にあたっては審査委員会をつくっております。ここに書いてありますように、メンバーは中小企業基盤整備機構、大阪中小企業投資育成さん、それとマスコミが1社、それに池田銀行と自然総研から選出を行っております。ニュービジネス助成金との違いというのは、ニュービジネス助成金というのは、既にある製品や技術の成果を助成するものですが、この制度は、成果をつくり出す研究に対する取り組みそのものに助成をする、応援するという制度でございます。今年のお受付・採択状況でございます。全体では64件の応募がございました。その中で18プランを採択させていただいております。中身を見ますと、分野別にはやはりニュービジネスと同じようにIT・ナノテク関係が一番多ございます。それと、エコも含めてですが同じような分野が非常に多ございます。地域別で見ましても、大阪、兵庫、京都という順番になっております。やはり取引の方を見ていまして半分以上がわれわれとお取引のない先ということでございます。今年は今週で受付が終わりますが、これは年1回ということで、もう少し定着すればもっと応募が増えるのではないかと考えております。

次に、日本政策投資銀行との連携でございます。日本政策投資銀行さんとは、昨年1月に業務協力協定を締結しております。すぐの3月に、本邦初になりましたが、新株予約権付協調融資を実行しております。昨年の12月には池銀キャピタルの方と協働しまして新株予約権付社債の引き受けを行っております。これは、4年くらい前に商法改正を控えて、事前に若手の弁護士さんとか公認会計士さん

と研究を重ねまして本件の実現に至ったという経緯がございます。

次に、5番目ですが、都市開発、都市再生の取り組みでございます。日本政策投資銀行さんのシンクタンクであります財団法人ですが、日本経済研究所と業務委託契約を昨年の8月に結びまして、地域のまちづくりといいますか、都市再生への提案活動を進めております。これは具体的には、当然、地元であります池田市をはじめ、宝塚市、豊中市等々10市に具体的な提案活動を今のところ進めております。具体的に申し上げますと、例えば池田市でしたら中心市街地の活性化だとか、今検討中ですが町おこしの融資制度、豊中市でしたら市のまちづくり政策についてとか、こういった提言を進めておるところでございます。

次に、中小企業支援センターさんとの連携でございます。われわれが一番使っているのは、ここに書いていますように、創業や経営、技術相談でのノウハウの活用ということですが、一番多いのは、やはり専門家の派遣事業でございます。具体的に組んでいますのが、国の支援センターであります中小企業・ベンチャー総合支援センター近畿さん、それと大阪府の支援センターでございます大阪産業振興機構さん、兵庫県の支援センターであります兵庫中小企業活性化センターと連携を密にして進めております。それ以外には、大阪府の商工労働部さんの経営支援課で経営革新の連携を取っております。

それから、産学連携ファンドへの出資でございます。これは出資のねらいとして二つございます。一つは池銀キャピタルと協働しての大学発ベンチャーの発掘。もう一つは地域内大学の連携ということで、企業の開発・研究ニーズを大学に橋渡しをしたいということをおねらったものでございます。具体的には、阪大イノベーションファンドと近畿産学連携ファンド、この二つに1億ずつ出資を行っております。

次に、新たな試みとして三菱商事さんと昨年の1月に業務協力協定を結んでおります。池田銀行内部だけでのマッチングというのはどうしても限界があるわけです。ですから、三菱商事の持つ商圏といいますか、ネットワークを活用することを目的に業務提携を行っております。中身を見ますと、ここに書いていますが、販売・仕入れ・生産といった業務提携、M&Aを中心とした資本提携、それから、技術やノウハウの提供ということで技術提携、あとは共同開発研究です。それと新規事業の立ち上げ、この五つの協力協定を結んでおります。中身としては、やはり、ライフステージの違う企業同士のマッチングを中心にして成長をコーディネートする。こういうことを大々的に行っております。これまでの成約だとか継続中ということも含めまして、約144件の商談と情報交流を進めております。

最後ですが、本当の最後になりますが、これまでは具体的な話をしてまいりましたが、では、活動を具体的にどうしてやっているんだというところでございます。推進体制でございますが、当行の本部にネットワーク推進部と提案推進部ということで、二つの部を置いております。ネットワーク推進部の中にはニュービジネス推進室、ビジネスマッチング推進室、地域渉外室という三つの室を置いております。提案推進部の方には、M&Aサポート室と国際業務推進室、この二つの室を置いております。

では、具体的にどういうことをやっているんだということですが、この一番下を書いてありますが、融資・投資・事業支援・支援制度の申請、これを具体的に、支店のあと押しをするのではなく、この部の人間が、直接的にお客さんと支店と一緒にやっていくという現状でございます。ここに、最後に地域共創と書いてありますが、この地域共創という部分は、先ほども話しましたまちづくりというところでございます。日本経済研究所と連携して市町村への地域共創を提案していきたいと考えています。

随分走ってしまいましたが、でんこ盛りの話でしたが、できるだけ分かりやすくと思ったのですが時間の関係で表層的になってしまいました。分からない点がありましたら後ほど質問の時間も用意されているようでございますので、詳しくお答えしたいと思っております。本日はご清聴ありがとうございました。

司会： どうも、青木先生ありがとうございました。以上で予定しておりました講演を終わりました。予定する時間は3時10分までだったのですが、私の時計で10分ほど早く終わりました。通常はこういう会を持ちますと時間が押されて、私は司会ですと、報告者の前に「あと5分ですよ」という紙を持っていくことが多いのですが、今日はそういうことがございませんで。ですから、今から20分、予定が20分の休憩でございませんで、20分の休憩を取りたいと思います。お手元の案内には3時半から再開ということになっておりますが、3時20分からの再開ということにいたしたいと思います。よろしく願いいたします。

(休憩)

片岡： それでは後半の部分、シンポジウムの本体に入りたいと思います。進行の方はコーディネーターの清田先生にお任せしたいと思います。それではよろしく願いいたします。

清田： 清田です。講演者の皆さま、長時間にわたりありがとうございました。ここで私の方から、まず、私どもがプロジェクト研究の一環として、この3月にございました大阪市の3,000社の中小企業の皆さんを対象としたアンケートがあるのですが、大阪商工会議所にご支援いただきましてやったアンケートですけれども、回答社はだいたい500社ぐらいから回答をいただきまして、その内容について簡単にご紹介して、その内容から私どもの出しました考え方というか結論から、ここにいらしているに皆さま方に幾つかご質問といたしますかコメントというか、そういうことをし、加えて今日の講演に則した形でまた幾つかご質問しお答えをお願いする。そのあとで、フロアの方からご質問、あるいはご意見をいただきたいと考えております。

まず、私どものアンケートに、もしかしたらこの会場にいらしていただいている方の中には、ご回答をいただいた方がいらっしゃるかもしれませんが、そうとすればありがとうございました。

アンケート自身の構成は、民間金融機関および民間金融機関の商品についてのアンケート、中小企業の皆さまのお考え、ご感想を聞く部分と、もう一つは政策金融といえますか政策金融の在り方や商品についてのアンケートの部分、それから最後に、そのご回答いただく中小企業の皆さま自身についての質問、その三つの部分から構成しています。

3番目の部分はほかのところとクロス分析するためのデータですので、それ自体については特に公表するためにやったわけではありませんけれども、そのご回答いただきましたいろいろな金融商品等、あるいは金融機関の在り方についてのアンケートの各項目すべてについてクロス分析しまして、ある一定程度の有意性があると思われたものについて読み込んでいるという形式を取りました。そこについて細かくご紹介する余裕はございませんで、最終的な結論の部分だけをご報告したいと思っております。

結論を一言でいいますと、ありきたりの結論といえはありきたりの結論ですけれども、中小企業の皆さまと資金を出す側、つまり民間金融機関、もちろん協同組織の金融機関を含めて、その金融機関および政策金融、あるいは行政側の間で、コミュニケーションギャップが生じているのではなかろうかという結論に至っております。

もう少し詳しく申し上げますと、中小企業の皆さまのご回答をクロス分析しますと、だいたい大きく二つのグループに分かれるように思いました。

一つのグループは、先ほどの吉田さまのお話でいいますと、中小企業基本法の新しい方の基本法が対

象とするようなグループ、そしてもうひとつの、旧基本法が対象としているようなグループに分かれるように思いました。それで、前者のグループは非常にいろいろなことにご関心をお持ちで、情報収集も熱心である。そして、非常にアクティブであって、会社の会計情報等も整理されています。後者のグループは最初のグループに比べると相対的に規模が小さく、もちろん従業員数も少なく、中小企業の中でも小企業の部分に入るわけですが、そちらのグループはあまり財務等の整理等の状況もしっかりしているわけではないですし、特に忙しくて、いろいろな金融情報などについて目を通したり、調べたりする余裕はないといったグループです。この二つのグループに分かれるかと思えます。

そして、前者のグループの皆さま方は、比較的金融機関およびその行政の施策に対する評価が高い。けれども使っていないという皮肉な結果になっています。比喩的に表現しますと「銀行さんは頑張っているらしいね。よろしいんじゃない。だけど、別にうちはいらないよ」というスタンスです。もう一つのどちらかという小さい方のグループの方々は、非常に銀行に対するニーズは高い。けれども、銀行に対する評価が良くないという皮肉な結果になっています。とりわけここで評判が悪いのは、ここにお呼びしないから言うわけではありませんが、メガバンクです。これは何でそういうことが起こったかといいますと、特にコミュニケーションギャップが起こっていると申しますのは、私の理解だと、メガバンクが90年代のある時点でかなりビジネスモデルを変えられたような気がするんです。つまり、いわゆる濱田先生のご説明がありましたリレーションシップバンキングから、トランザクションバンキングに変えた。もうすこし分かり易く説明しますと、お客さんと、非常に密接にコンタクトを持ってやっている銀行のやり方から、コンタクトを減らして、これはやむを得ない部分もあるんですけれども、不良債権処理の過程で従業員を減らして、人が減っていてお客さんのところへ行く余裕がない。それで、コストを減らさないといけないので、コンタクトを減らさなくてはいけなかったんだという背景はあるんですけれども、お客さんからするとどういうわけか突然変わったということです。この間まで来ていたのが、来なくなったみたいなそこで、ギャップが起こっている。その点も大きな不満の種になっているように、私は理解します。

特に金融業というのは、産業分類的にいいますと、製造業ではなくてサービス業なんです。サービス業というのは、やはりお客さんと売る側との間のコミュニケーションといいますか、同時に顔を合わせてといいますか、両方で共につくっているという部分があるんです。製造業みたいにつくって渡すのではなくて、サービスが成立する場所、時点には、お客さまもサービスを提供する側もいるというのか、同時に接触、コンタクトを持っていないといけないという宿命が基本的にはありまして、それはリレバンだってトラバンだって両方とも完全に無くなってはしまわないんですが、問題はそういうサービス業にあって、突然ビジネスモデルを変えて、なおかつビジネスモデルを変更したという説明がないと、お客さんとの間にトラブルが起こるわけです。

例えばパーマ屋さんもサービス業ですが、パーマ屋さんで突然パーマの仕方が変わった。お客さんは「何で」という話になるわけです。変わるのはいいんですけれども、変わったということを説明しなくてはいけない。リンゴやミカンだったら見れば分かるし、食べれば酸っぱいというのが分かるのですが、サービス業の場合は変わったことは変わったというふうにしっかり説明しなくてはいけないという部分が不足していたのではなかろうかという理解です。

もう一つ、先ほど吉田さまのお話にもちょっとありましたけれども、政策金融に関して、「分かりにくいという非難があるけれども」とおっしゃっていましたが、確かに分かりにくいと思うんです。

例えば、中小企業庁で出されている『中小企業施策総覧』とかは、私どもが読んでも2、3ページ見るとやはり頭が痛くなってくると思います。もちろん中小企業庁もそういう非難を十分ご理解になって、いろいろな分かりやすいパンフレット等も出されていますけれども、いかんせんいまだに分からない

ということがあるかと思うんです。

なおかつ、中小企業政策の不十分でそれ以上に分かりにくい部分もありますし、民間銀行は民間銀行でいろいろな商品を出されているわけです。市、地方体も地方体でいろいろな商品を出されている。これをいっぱい並べてみて、日ごろ仕事に追われている中小企業の方々が、さて自分にとってどれがいいかといわれたら、これは無理だろうと思います。だから、その面でもコミュニケーションギャップが起こっているのではなかろうかと思っております。

とりわけ、規模の小さいところで、うまくコミュニケーションが成立しないのではなかろうかと思っておりますし、そこをどう変えていただくことが、変えられるのではなかろうかというのが、私どもでやりましたアンケートの結論ということになるかと思っております。

その立場から若干関連して、今日ご報告いただきました3人の方に少し質問といいますか、コメントというものをしてみたいと思うんです。

ちょっといきなり説明なしにトラバンやリレバンなどの説明をしましたが、言葉を使いましたけれども、世間ではリレーションシップバンキングという言葉がはやっていますというか、金融庁がはやらせているというところもあります。その言葉に関連して、例えば今日いらしている濱田先生は大学の先生ですけれども、今日お触れになった協同組織の金融機関、それから池田銀行を代表とする、あるいは池田銀行自身のポジショニングというか地域金融機関の立場、それから政策金融の立場というのはどういうところに位置付けられるのだろうかということをリレーションシップバンキングという言葉を使って考えてみたいと思います。

ここではリレバン、トラバンと書いていますけれども、あまり略語を使うのはよくないのですが、ちょっとスペースの関係でリレバン、トラバンと書いていますが、リレーションシップバンキングの略号がリレバンで、トランザクションバンキングの略がトラバンという意味で使っております。リレーションシップバンキングの定義にはいろいろとあるのですが、あまり難しいことをいっても仕方がないので、私のつもりでは、分かりやすい説明をしたいと思うんですけれども、結局先ほど言ったように銀行は金融機関はサービス業であるということとかかわっているんです。サービス業はいろいろな定義があって、実はサービス業についての研究というのは、経済学でも経営学でもあまり進んでいなくて、こんなに世の中ではサービス経済化といわれながら、経済学、経営学のベースは製造業にあって研究が進んでないというものもあるのですが、あるサービス業の研究者の方の言葉を借りますと、サービス業というのは大きく二つに分けることができる。何かといいますと、ハイコンタクトのサービス業とローコンタクトのサービス業。コンタクトがお客さんのところと非常に密接なサービス業と、ローコンタクトな、できるだけコンタクトを減らしたサービス業という二つに分けることができると言われるわけです。

例えば小売業でも、お客さんがいらしたらいちいち出迎えて、いろいろと相談に乗りながらものを売っていくのか、あるいはヨーロッパのスーパーみたいに、双方に勝手に入って勝手に持ってこいというようなスタンスを取るのか、こういうサービスという点では、そういうようにお客さんの接点が濃密であるのか否かという形で分けることができるかと思っております。それはまさにリレーションシップバンキングとトランザクションバンキングの区別に対応するかと思っております。

このお客さんとのコンタクトが密接なサービスをしている銀行が、リレーションシップバンキングを推進しているということが出来ますし、これが薄いのがトランザクションバンキングということが出来るかと思っております。トランザクションバンキング、コンタクトを減らしている。もっと具体的ないい方をすると人件費を減らして合理化をする。これは必ずしもいけないわけではないと思うんです。コンタクト、そのコストを減らしたことの結果として、貸し出し金利の低下とか、いろいろな手数料の低減につながっていけば、それはそれで一つのしっかりしたビジネスモデルだと思うんですけれども、説明なし

にいきなりリレバンからトラバンに変わることはまずいだらうと思います。

そういう分け方がリレーションシップバンキングとトランザクションバンキングの分け方ですけども、もう一つは銀行のモデリングとして、実は300年ぐらい前からいろいろな議論のある話がございまして、銀行とは経済に対して能動的に積極的に活動を仕掛けるべきなのか、経済成長を起こすために銀行は能動的な役割を果たすべきなのか、あるいは果たすべきではないのかという、あるいは、果たすことのできないような、考え方が二つあるんです。ずっと前から議論がある話です。

今風に言いますと、銀行の受け皿に対して能動的な影響を与えるべきではない、与えることができないんだというのが、アダム・スミスらに代表される古典派の考え方です。逆に能動的に影響を与えるべきなんだらうという考え方は、代表的には一番有名なのは、シュムペーターということになるかと思っています。そういう経済に対しての銀行の役割を基準にした考え方について、図表ではこの能動性というところで置いています。能動性が高いのか低いのか。横軸は、薄い色は、顧客コンタクトが低いのか高いのかというふうに置いています。そうすると、四つの分類になるんですけども、例えば今日のお話を伺うと、池田銀行さんの仕事は能動的なリレーションシップバンキングというビジネスモデルを追及されているように思われます。池田銀行さんはそうですが、地方銀行の皆さんというのは、現在のリレバンを優としたときに、それが受動的なリレバンなのか能動的なリレバンなのか、あるいはリレバンといながら、若干都銀ふうのメガバンクふうのトランザクションバンキングを追及するのかというあたりで、自分のビジネスモデルをどこに置くのか、ポジショニングを置くのかということで、いろいろと試行錯誤されているところなのかなと思います。

最初の質問として、池田銀行さま、それから政府系金融機関というのは、ここでいうと果たしてどこに位置付けするのだろうか、将来どこにポジショニングすることになるのだろうかというご質問は、吉田さまへのご質問です。私の理解ですと、国民生活金融公庫などは、間違っているかもしれませんが、むしろ受動的なリレバンのイメージがあるんですけども、あるいは政策投資銀行というのは非常に能動的な、トラバンからリレバンか分かりませんが、そういう位置付けになるのかもしれない。いろいろなグループの政府系金融機関があったんですけども、それが統合して一つになったり民営化したりすると、政府系金融というのはどこにポジショニングすることになるのだろうかというのが疑問です。

今日、濱田先生が触れられた協同組織の金融機関もたくさんあるんですけども、例えば信用金庫に始まって、信用組合、農協、漁協以外にも生協もありますけれども、一括してというのは難しいんですけども、さらになおかつ難しいのは、協同組織の金融機関の場合は中央機関がありますから、中央機関との間の分業関係がございまして、それぞれがどういう形でビジネスモデルを追及していこうとしているのか、あるいはしていくべきなのか。あるいは、もしかして金融庁がおっしゃっているように、地域金融機関の皆さんがおっしゃっているように、個性を持った金融機関というものを追及するとすれば、同じ信用金庫であっても地域によってビジネスモデルは違ってくるのか。その受動的なリレバンということなのか、能動的なリレバンということなのか。あるいは中央機関はその中でどういうふうにポジショニングを置くことになるのだろうか。その辺のことのお考えをお聞かせいただければ、と思います。金融機関は非常に分かりづらいといえますか。一般の庶民には、中小企業のユーザーの方から見ても、はっきり個性を打ち出されているところは分かりやすいといえれば分かりやすいんですけども、そうではない場合は果たしてこの金融機関は何をやってくれるんだらうといった、あるいは政策金融はどういうことを重点にされるんだらうか、どういうメリットがあるんだらうかといったところについて、参考になるのではなからうかと思っています。

今の話と関連してお話ししますと、下の方の図で、吉田さまは今日、中小企業基本法の話をしてくださいましたが、私の理解だと、このBの立場、つまりその中小企業が弱者というのが適切かどうか分かりませんが、弱者と見るとか創造的な主体で見るとかという立場がありまして、新しい基本法はBの立場から見ているんです。古い基本法はAの立場から見ているように思われます。Cというのは、私のイメージでは理解では、弱者がここで能動的なクリエイティブな企業への関与という部分に関しましては、どちらかというと相対的な話ですけども、信用金庫さんとかがこういう位置にいるのかなということイメージしております。

今日の池田銀行さんの青木さまの話をおうと、どちらかというところはCの部分もあるんですけども、Dの部分、創造者の方を力を入れていくことを大きくして行って、こういうふうな力点が分かっているのかなと思いました。それでよろしいのかということ。

それと、政策金融の話でいいますと、今日の吉田さまのお話はBのウエートが強かったかと思えますけれども、やはり二重構造がなくなったかということになってないわけですし、やはり国の施策にしても地方体の施策にしても、AとBの両方が残っているように思うんです。今日のははっきりおっしゃいませんでしたけれども、11月29日の決定といいますか基本姿勢というのは、もしかすると旧基本法がAを対象とし、新基本法がBを対象としていたけれども、こんどは、またAに変わるというようなニュアンスでおっしゃったのかなというふうにも受け取ったんですけども、その辺もどちらなのでしょうかなということをお聞きしたいと思います。

あと、今日もう少し、各皆さまの個別の報告に則した形でご質問を幾つか差し上げていると思うんですけども、時間があればということですけども、片岡先生、時間的にはどうでしょうか。

片岡： まだもう少し。10分ほどは。

清田： はい。濱田先生にご質問するんですけども、先ほど言った質問ともかかわるんですけども、例えば青木さまのお話だと、池田銀行の地盤というのは非常にバランスが取れていると、いい地盤であるという意味では、ある意味、地域性側の制約というのはあまりないというふうにも理解できるのですが。濱田先生の先ほどのお話の中では、所属組織の金融機関も、その地盤が違えばいろいろ違いがあるというような意味合いのことをおっしゃったかと思うのですが、ただし地域金融機関と協同組織の金融機関の違うところは、系統であることですので、系統の仕組みを通じて地域性を慣らしているというのが、本来のドイツなどで発生したゲノッセンシャフト等の考え方だと思うんです。それをだから、どうも系統といいながら、非常に系統金融機関の個性が、個々の金庫が、組合、農協の個性が非常に強くなってきて、本来の協同、系統の意味合いが変わってきているのではなかろうかというような疑問があつて、果たしてそれでよろしいのだろうか。

もつという、現実性があるかどうかは別として、私なんかの主張はドイツでの系統機構と同じように、信金、信組、農協等の系統はすべて、同一系、一つになるべきだというふう考えているんですけども、それについてお考えをお聞かせいただければと思います。

それと吉田さまへのご質問は、われわれがアンケートをしましたときの次のような回答に幾つかあったんです。つまり、「国も地方体も金融機関も先進的なベンチャーとかそういうところばかりにする」と。でも「八百屋、魚屋はいらんと言うのか」というのがアンケートの自由回答欄でありまして、これは先ほど言いました二重構造論の話とつながるような話になるかと思えます。二重構造が残っていると。実際に、中小企業基本法の理念は、どちらかというところとクリエイティブなところといいですか、将来はIPOするようなどころをターゲットにしているようなイメージはあるんですけども、現実には例えば政

府系金融機関が従来やってきたところは、とりわけ国金などでやってきているところは、むしろ旧基本法が主に対象としていたところではなかろうかと思うのです。だから、新しい基本法の理念と現実の政府系金融機関でやられていた基本法との間には、ちょっとずれがあるのではなかろうかという疑問があるのですが、何かお考えをお聞かせいただければと思います。

最後に青木さまへのご質問は同じ系統の質問になるのですが。二つありまして、一つは、今日は池田銀行がやられているいろいろなことをご紹介いただいたんですけども、実際の疑問は、一番俗っぽい言い方をしますと、どこでもうけているのですかという話です。ちょっとヒントのようなことをご自分でもおっしゃっていたんですけども、「宝の山だ」みたいなことをおっしゃった部分があるかと思えますけれども、その辺についてもう少し詳しくお教えいただければと思います。

それから、吉田さまへの質問と関連するところですけども、Cの部分についてどう考えられているのだろうかというのを聞かせたい。今日の印象としては、どちらかといいますと、Dの部分が強く印象に残ったんですけども、このCの部分についてどう考えられているのかというのを聞かせいただければと思います。以上です。

片岡： 順番に幾つかの質問が出てまいりましたけれども、濱田先生の方からお答えいただきたいと思っています。

濱田： 清田先生、どうもありがとうございます。リレーションシップバンキングについて、私に質問されたわけではないんですけども、たまたま今日発売の『日経ビジネス』という雑誌がありますので、もし帰りにちょっと大きめの本屋さんへ行くと今日発売で売っていますから、その3ページなんですけれども、私のリレーションシップバンキングに対する見解を載せました。ちょっと刺激的な題が付いていて、金融庁が見たら激怒しそうな話になっているんですけども、まあいいやということで、ご覧になっていただきたいと思っています。私が言っているのは、先ほど清田さんの図で4象限ありましたが、どこをやろうと金融機関の経営選択の問題であって、ここがいいということをお上が誘導するということはおかしいのだ。池田銀行さんは池田銀行の判断でここがいいと思ってやっている。そうではない、先ほど地域性という話がありましたけれども、地域性でもってそういうところをやれないところもあるわけですから、それは絵で見せましたが、私の言うコアの部分にとどまってやるというのだけって一見保守的に見えるけれども、それはそれで経営判断なんだ。だから、そういうことを国が出てきて誘導するようなことをするべきではないというのが趣旨です。それはいろいろご意見はあると思えますけれども。

さて、私に寄せられた清田さんからの質問なんですけれども、協同組織というのは確かに各組織が中央機関を持っています。中央機関とそれから単協というふうに普通は呼んでいますけれども、単位組合とかそういう言い方をしますけれども、いわゆる中央組織を形成する個々の組織との分業関係ということ。それから、いわゆる段階的に組織をつくる全国組織、県組織、地方組織というふうになるんですけども、そういうことであの絵の中でどういうふうにはまるかという話ですけども、日本ではだいたい中央組織が個々の機関ができないような、いってみればややみ出た部分や危ない部分を担当することになっているのではないかと私は思っています。

典型的なのは信用金庫でしょう。信用金庫はベンチャーキャピタル。個々に持っている信用金庫もぼちぼち出てきたんですけども、一応信金中金が、信金キャピタルというベンチャーキャピタルを持って、そこを担当しているという形になっています。信用組合はそれほどの力がないのでそういう展開はしていません。農協組織はご承知のように農林中金という強大な組織が上にありますので、そこ

が個々の単協ができないようなことをやるというような形で、一応分業はできているのだろうと思います。

現在の問題は、三段階組織をいかに二段階組織にしていくか、平たくしていくかというのが今の日本の協同組織の課題です。農協も、いわゆる農林中金が頭にあって、信連が各県にあってという組織で、一番下に単協があって三段階組織だったんですが、これをJAバンクという統一した名前にして、やがてもう少し平たくしていこうという方向にもう何年か前に動きだしています。経済連組織、いわゆる全農を形成する組織に関しては、幾つかの都道府県ではもう県組織がなくなっています。だから、二段階組織になっています。私はそういう方向で動くだろうと思っています。

それから、協同組織がいっぱいあって、清田構想によれば、そういうものがドイツみたいに統合された方がいいのではないかという話があるのですが、日本ではこれは政治的な理由もあってなかなか進みません。私も協同組織というのは、連合、連帯をしなければ、いわゆる大きなA企業組織と競争なんかできません。先ほど見せたイラストのような相撲は取れないと思って、「統一、連帯」という政治的スローガンみたいですが、そういうことをした方がいいのではないですかということと言っても、実は現実問題としては、農協は自民党の組織とってよいでしょう——ということではちょっと語弊があるかもしれません。それから、労災関係は旧社会党とか、生協は何とかというふうに支持政党が分かれているというのが日本では現実です。ですから、なかなか統一できない。協同組織がいっぱいあって、4人に1人は共同組合員ですと先ほど言ったんですけども、その横の連携というのはこの国では非常にまだ難しいと思っています。

ドイツのように、これは造語ですが中央集権的な協同組織みたいな、上がいろいろなものを指令してくる。まさに下部組織でというふうに日本はまだなっていない。信金の組織を見ても、それからほかの協同組合を見ても、やはり単協の自立性というのを非常に重んじています。協同組合というのは、そこに出資している組合員によって構成されている。まず単協があるんだということで、いわゆる上の組織の指揮権とかがそんなに日本はまだ強くないと思っていますから、ドイツ型に行くかどうかというと、私は何か違う形で展開しそうな気がしています。あまり長くなるとあれですから、取りあえず。

吉田： まずは、政府系金融機関を図の中のどこの象限に位置付けるのですかということであれば、冒頭に申し上げたように、政策系金融機関というのは、中小企業政策を実現するためのツールなので、能動的に企業を興し、育てていくということに関与していく、そういった意味でいうと、基本的には能動的リレバンというのが政府系金融機関の役割だと思います。

ただ、顧客とのコンタクトの頻度でいえば、例えば先ほど中小公庫の設備資金というのは平均貸付期間が11年ということを上げましたんですけども、長期にわたり非常に頻度高く接している。他方で国民公庫というのは、5,000人弱の職員で139万社の企業をファイナンスしているわけで、リレーションシップを大事にはしているけれども、顧客とのコンタクトの頻度という点で相対的に少なくなるという違いはありますが、基本的には能動的リレーションシップバンキングだと思っています。

次に、弱者と創造者ということで、中小企業基本法との関係ではどうなんですかということですが、私どもも国会で必ず聞かれるのは「じゃあ、格差というのは埋まったのか」とか「中小企業は弱者ではなくなったのか」ということですが、そのときに私どもが説明したのは「今までは例えばベンチャーとか創業者を支援するというのは中小企業基本法、中小企業政策の体系にはなかったのです。または位置付けられていなかったのです。だから、今回の基本法の一つの眼目というのは、日本経済が大きく変化する中で、そういう前向きに伸びていく企業をきちんと政策の中に位置付けて、支援をしていくというのが、一つの眼目であります」と。

他方、中小企業は弱者ではなくなったのかということについていえば、中小企業は、創造者である人たちもまったく同じなんです、そうはいっても環境の大きな変化には弱い、相対的に弱者である。したがって貸し渋りのような緊急時みたいなケースにはセーフティネットはきちんと考えて、機動的に対応できるようにしていきますというのが二つ目の柱。

政府系がどこまで関与するのかといったところで意見が分かれるのが、経営基盤を強化するという3つ目の柱だと思います。政府系でも長期運転資金というか、借り換え、借り換えで実質企業にとって根雪のような、ある意味では疑似資本になっているようなところというのは、多かれ少なかれ貸しています。経済学者などの中には、疑似資本みたいなところに政府系がいつまでも関与するから、本来市場で淘汰されるべき企業が生き延びてしまうとの批判もあります。

今回の政府系金融機関の見直しの議論でいえば、商工中金というのはフルバンキングだから民営化してもいいでしょうというようなこと。それから、中小公庫の一般貸付というのは量的補完なのでやめなさい、政策誘導するところだけにしなさいという整理にされているのは、こういった批判も踏まえたものと思われ。国民金融公庫も、創業資金ではない小口資金は、そういった町の本物の商店の方々がご活用いただくような、借り換え、借り換えするようなものも少なくない。ある意味では疑似資本みたいなところなんです、ここは小口で民間がやろうとするとコストがかかるから、継続してもいいというような整理なのかと思います。

新しい基本法の理念と政策金融の実際は食い違っているのではないかと思います、基本的には整合的だと思っております。創造的なところを伸ばしていくというようなことでは、特別貸付というのは、まさにこれに対応するものですし、セーフティネット貸付とかは2番目の柱に対応したところですし、3番目の経営基盤を強化するみたいなところの話というのは、今回の話でも規模の小さなものについては、一定の位置付けがなされているというようなことで考えております。

それから、弱者から創造者に移行するというのはやや違和感があって、ベンチャーのような創造者だって資金ファイナンスの観点でいえば弱者ということも十分ありうるわけですし、フェーズフェーズ、状況状況によって変わっていくのだらうと思っています。例えば大商の副会長は「国金から借りられたんで会社がつくれた。そして、最初に本格的な投資をしたときには中公さんから借りた。あの時、もしお金が借りられなかったら、今日があったかどうか……」というふうに言うんですけども、その時々によって彼は弱者でもあり創造者でもあったわけなので、弱者から創造的にリニアに進んでいくという図というのは、当てはまるときもあれば当てはまらないときもあるし、また同様に並行するときもあるのではと思います。

そういった意味でいうと、政策金融はCのところ、弱者を創造者に引き上げることを担っていくのですか、どうなのですかということでは、それはそういうところもあるしそうではないところもあるというところでは。

例えば国金なんかで借りている企業で、債務超過の企業も少なくないんですけども、そういった企業の中でも生産性なんかでは高いパフォーマンスを示しているところもある。または時間がたって代が変わると第二創業みたいな形で、大きく飛躍する企業もあると思っています。

片岡： ありがとうございます。

青木： それでは私の方からですが、非常に直接的な質問でびっくりしましたけれども。こういういろいろな施策をやられてどこでもうけているのかという話でしたけれども、確かにニュービジネス関連、地域起こしというところでは、こういうもので採算がとれることは決してありません。これを粘り強く

いつまで続けるかということが、逆にわれわれが必要とすることだと思っんです。PRをやるのでしたら、1年、2年やってきよならでもいいけれども、そうではなくて、先ほどありましたように企業にはやはりいろいろなライフステージがあると思っんです。アーリーからレーターに行くまでの間があるわけですから、本当にアーリーのところでもうけるなんていったらなかなか難しいことです。その辺の考えをきちんと持ちながらやりたい。

先ほど言いましたのは、池田銀行流のインベストメントバンキングですといういい方をしました。宝の山だといういい方もしましたけれども、実際に320社ぐらいの展開で、これからビジネスになるか、先ほど申し上げたように絶対にならないです。ご参考までに申し上げておきますけれども、実際にこのニュービジネス関連の融資をどのくらいやったのかというの、フロアから質問があると思いますが、実際にやっていますのは、融資と投資を合わせて約70件です。金額で約15億です。これで銀行が本当に飯が食えるか。食えるはずがないです。けれども、こういうことを続けていくことでもって、企業が良くなっていくという、大きくなっていくといったことがあるんです。ですから、1年、2年で企業が急に大きくなる。基本的にはあり得ない話です。やはり5年、10年かけて大きくなっていくんだろっと思っんです。そういう考え方で、われわれは粘り強くやろっと思っっております。

それとCの考え方ということで、弱者から創造者へというところ、弱者という部分ですけど、吉田さんもおっしゃっていましたが、私もよく分かりません。資金的に足らないのか、規模が足らないのかというのがよく分かりませんけれども、基本的な考え方として、融資と投資というのは違っと思っんです。

融資というのは、貸したお金というのは、必ず返していただくというのが原則です。例えば、6割7割は多分返ってこないだろっという融資は、どこの銀行もどこの金融機関もしないと思っんです。こちらが投資と違っんです。ひょっとしたら、10件やったうちの7件か8件はつぶれるかも分からないけれども、2割3割の部分がそれ以上のものになって返ってくるだろっという考え方ができますけれども、融資は絶対にそんなことなんてできないわけ、です。

では何でそんなことを言うかという、われわれが融資を焦げ付かせたということは、当然不良債権になるわけですから、預金者にどうやって説明するんだという話になるわけ、です。株主さんにどうやって説明をするのか。一番大事なのは預金者ですけど、ですから、融資というのは確実に返るという中での判断でやっているわけ、です。ただその中に、先ほど言いましたように、お金だけ貸しても企業は育たないという言い方をしたと思っんです。実を言いますと、先ほどの本部のネットワーク推進だとか提案推進だとか言いましたけれども、では企業コンサルティンググループの人が何でパッと出てくるのかと、多分疑問に思っっておられると思っんです。

私がやっていますのは、実質は企業再生をやっているんです。これも言葉は悪いですけど、支援だと思っっています。実際は、だからそういった中で、例えばPL改善とかBS改善とか販路拡大を、まさしくビジネスマッチングをやりながらやっているの、です。ですから、言葉は悪いですけど、弱者から創造者へとなっっていますけれども、決して創造者だけが取引先でもないし、弱者だけが取引先でもないわけで、われわれが一番大事に思っっているのは、やはり企業が成長していくところが大事だと思っんです。ですから、言葉は悪いですけど、残念ながらライフステージといいますか、寿命が尽きて……。私どもの企業の中にもあります。だけど、そこまで銀行が面倒を見るというわけにはいかないわけ、です。ですから言いましたように、成長、将来性が見込める会社にはきちんとファイナンスもしていきましょう、投資もしていきましょうという考え方で臨んでいて思っただいた方がいいと思っんです。以上です。

片岡： ありがとうございます。率直な質問に率直にお答えいただき、ありがとうございます。

ここで私がもう一度返してもいいのですけれども、もう残り時間が 20 分くらいになりましたので、今日は予想以上に結構たくさんいらしていますし、フロアからご質問を伺ったらどうかと思うんですけれども。

男性 1： はい。

片岡： お願いいたします。

男性 1： 濱田先生にお教えいただきたいのですけれども、中小金融は軸足を間接的金融に置きながら、各自の力量へ応じて直接金融へというお話はよく理解させていただきました。

その中で、先ほどの先生の言葉によりますと、ジュニアマーケットがまだ抜けられず、あるいはジャスダック (JASDAQ) という形で表を呈していると思われるんですけれども、そうはいいまして、例えば 1970 年代から始まりました米国の少なくともあのような爆発的な域にはまだ達していない。これは多分、日本の証券行政といいますか、都市化を主体としているうちに、ある程度規制をしているのではないかと思われるわけです。その中で、先生は多産多死市場を日本の証券市場に求められるのか、あるいはある程度規制しながら新興市場を発展させていく気かということにつきまして、ちょっと方向性をお教えいただければありがたいなと思います。よろしくお願いします。

濱田： いいですか。

片岡： はい。お願いします。

濱田： ありがとうございます。私がお配りした特集 2 「地方証券市場の役割」というのをちょっと見ていただきたいのですが、今日は証券市場の話ではないと思って、チラシには証券市場の写真が出ていたからそうかなとも思ったのですが、看板を見たら違うので証券市場の話はしなかったのですが、まず私たちが提示している構想は 135 ページに図 2 というのがあります。ジュニアマーケット、いわゆる中小企業の成長する部分が株式公開できるマーケットのことを私はジュニアマーケットと呼んでいます。ジュニアマーケットについては、139 ページに補論として付けてありますから、ちょっとピンと来ない方がいたらそれをあとで読んでいただきたいのですが、当面は 135 ページの図 2 ですけれども、まずこのままで行くと、証券市場は圧倒的に東京に一極集中になるということがもう分かり切っているわけです。それは私は非常に具合の悪いことだと思っていて、何とかその東証に対抗し得るようなマーケットをどこかにもう一つつくっておいた方がいいと。東証がいわゆるメインボード、いわゆるブルーチップスといわれている優良企業というか、日本の名のある企業が並ぶのであったら、もう一つの市場には成長企業が並ぶ。ちょうどニューヨークとナスダック (Nasdaq)、日本で報道されるときに「ハイテク企業の多いナスダック市場では」と必ず冠が付くんですけれども、ああいう形に日本でもできないかと思って提案しているのがこういうシステムです。

上の方がジャスダック (JASDAQ) と大阪証券取引所。特にこれはヘラクレスを意識しているのですが、そういうところが統合してくださいと。それで、大きな流通市場とつくっていただいて、そこが細々と残っている地方証券取引所は発行市場のゲートになります。うちを通過して大広間に行ってくださいと。玄関が幾つも付いていますと。発行市場というのは、企業を発掘して公開に導くわけですから、その企

業のことをよく知っている地元の方がやりやすいのに決まっているので、札幌にもつくっておく、福岡にもつくっておくというふうにやっておくというふうに思っています。

ご質問はそのあとの問題で、そういうのを公表したときに、多産多死型にするのか、多少規制をかけて安全で行くのかという選択の問題だと思います。日本は今、投資サービス法等々を見ていますと、非常に投資家保護の方に戻っています。それで私はちょっと心配しています。もう少し日本の投資家が成長してくれば、そんなに投資家法は網をかける必要があるのかなという気はしているのです。投資家法という名前でもって、実はいわゆる金融庁の規制が先行してしまうのではないかという心配もしていますので、いわゆる規制をかけてということは言いたくありません。言いたくありませんけれども、証券市場というのは、当然クオリティーを維持していなければ自滅します。変なやつが上場してきて変な事件になったら、だいたいそういう証券市場は投資から見捨てられ、だいたい投資家というのはワールドワイドですから、世界は必ず品質を見ているので、見捨てられるということが起きますので、あくまでもその証券取引所の自主規制でもって、しっかりクオリティーを保って、確実に大きくなってほしいというのが私の考え方です。それをあまり行政に頼ることはよくないと思っています。

片岡： ありがとうございます。ほかにご質問はございませんでしょうか。はい、お願いします。

西倉： 大阪市立大学の西倉と申しますが、3先生にそれぞれご質問させていただきたいと思います。

質問は二つです。一つは、先ほど濱田先生もおっしゃいましたが、これから先、金利が先より上昇していくだろうという予想があるんです。そうしますと、中小企業金融にとって、そういった金利が上昇していくということはプラスの環境になるのだろうか、マイナスの環境になるのだろうか。その点をちょっとお話させていただきたいというのが一つです。

もう一つは、先ほど青木さんでしたか、何で中小企業金融機関も統合再編成、あるいは地銀等々かなり数が減ってきたというお話をされましたけれども、やはり中小企業金融機関の中での中小企業を見直すという点では、これからも先も変わらないだろうと思う中で、これから先まだまだ中小企業金融機関の再編成は進むのでしょうかという点が一つ。

それからそれに関連させまして、こういうふうに統廃合がどんどん進んでいって、人員が削減されていき、あるいは店舗が統合されていけば行くほど、先ほど清田先生がおっしゃった二分類からすると、いわゆるリレーションシップバンキングの環境からだんだん遠ざかってきて、ますますトランザクションバンキングの方へ移行していく環境になってしまうのではないかという気がするのですが。その点について、3先生にそれぞれ一言ずつでも構いませんので、お答えいただければと思います。

片岡： ありがとうございます。特に2番目は、進んだか進まないのかちょっとお答えづらいかもしれませんが、よろしく願いいたします。

青木： まずは最初に、金利上昇は中小企業にとってプラスかマイナスなのかというお話ですけれども、基本的には金利が上がるということは、それなりに世の中の景気が良くなるという前提の話として、それはプラスの話だろうと思います。今、現状で中小企業さんは随分売り上げが増えたり、利益が上がるという状況になっています。それは何も銀行へ支払う金利が低いからそうなっているわけでは決してないと思うんです。やはりその中で仕事が増えてきた、利益が上がる、上がるべく体質改善が進められる、本当に利益が上がったということだろうと思います。ですから、金利上昇ということは、基本的には中小企業にとってもプラスだろうと私は思う。ただ急激な上がり方すれば企業にはマイナスになるだろう

と思いますけれども、本来のような上がり方であれば、中小企業にとってはプラスだと思っております。

それと次の質問ですけれども、地域金融機関の再編はまだ進むのかというお話ですけれども、これはちょっとお答えのしようがないように思うのですけれども、ただ、信金、信組さんあたりでも随分大合同されました。実質倒れたという経緯もありましたけれども、基本的にはどこかが吸い取るわけですから、窓口がなくなったということではないと思いますけれども、ただ、地域の金融機関の再編が進むかといわれますと、今はある程度もう終わったと個人的には思います。これ以上進むということはあまりないのではないかと思います。

片岡： ありがとうございます。吉田さま、お願いします。

吉田： 金利が上がってプラスかマイナスかということですが、金利上昇局面でちゃんとそれに見合うように収益力が高まっている中小企業にとってはプラスなのかもしれないですけれども、企業財務も悪くて、企業収益力も伴っていないところにとっては、非常に厳しい状況なので、金利上昇が中小企業にとって一律にどうこうということはなかなか言えないと思うんです。

それから、再編は進むのかということですが、先ほど青木さんが言っておられた関西で地域金融機関は数が減ってもまだ 47 あり、厳しい競争状況にあるということで、いわばオーババンキングの状況にあるわけです。そういう中で、新しいビジネスモデルで収益力、財務力をちゃんと改善していけないと、一般論ですが、脱落していくところというのも、今後もあり得るのではないかと思います。そういった意味で、これからの地域金融機関は、何が強みで、何できちんともうけていくのかというところのはっきりしていないところは、厳しい状況もあり得るのではないかと思いますという印象を持っています。

濱田： 金利のことについては、お二人の方がお答えしたのと私はほとんど同じです。預金と借入れと両方が立っているわけですから、ただでおおかたの中小企業は借入れの方が多いわけですから、即時的には金利が上がったらマイナス効果が発生します。ただ、金利が上がっている状況というのはきっと景気が良くなっている状況だから、そのときは売り上げも立っているだろうし、利益も増えているだろう。そういう状況を考えれば、そういう状況になった方がいいということはいえるでしょう。

それで、金利が上昇予想だと先生はおっしゃいましたが、私は簡単に金利は上がらないのではないかとむしろ思っています。やはりこれだけ国債残高があると、金利が上がって国債が下がるというのは、ものすごく圧力になっているので、簡単にはできないことです。上がるといっても、0.5%とかそういう範囲の上昇はあるでしょうけれども、数パーセント金利が上がるというような局面は、ちょっと恐ろしくて、そういう舞台は設定できないだろうと思っています。

再編統合の方ですけれども、お上の方がどう考えているかはともかく、今、労働金庫というのがありますけれども、これは近々全国一つになります。各ブランチになるという格好になります。ただ、数が減るわけではありません。組織替えをして、要するに各県にあったのが1個になると。それから、信用組合でも随分数が減って、先ほどの青木さんの紹介にありましたけれども一番数が減ったのは信用組合ですが、全国で見ても半分以下になっていますけれども、これをやはり全国統一組織にしてしまうという構想は、私はあるにはあるのだろうと思っています。清田さんのような中央組織をポンとつくって、全部そこのブランチになってしまうという形はあり得る。ただそのときに地域へのサービスが低下しないようにというのは、各組織が当然考えていることだと思います。

清田： ありがとうございます。もう時間は残り少なくなっただけですけれども、最後に金融機関の方

もいらっしゃっているみたいですし、その他のいろいろな関係の方もいらっしゃっているみたいですが、何かご質問はありませんでしょうか。

私なんかで、濱田先生の話に関連していうと、今お答えの中でも関連していうと、地域金融機関の合併ですと数が少なくなっているんです。ピラミッドでいうと下が。ピラミッドの下が一番少なくなっているのに、上が変わらないのはおかしいのではないかとというのがあります。要するに、ピラミッドが三角形ではなくて、逆三角形に近くなっているのではなからうかという気がします。

それから、弱者が創造者という話をちょっとお話しすると、アンケートの結果にそういうイメージがありまして、あるいは私の知り合いで、ベンチャーとかをやっている人たちを知っているんですけども、もちろんベンチャーとかといっても非常に小さい企業で、自己資金で始めた人ですから、一般にいうと弱者なのかもしれませんが、自分で動いているいろいろやりだして調べて勉強してこうやっていると、そういう人は銀行とか、あるいは官庁にいろいろとアドバイスをもらわなくても、自分でぶつかって行って、アドバイスを取り出していくといいますか、そういうアクティブな階層は小さくても弱者とは思わないです。

そうではなくて、やはり何かの働き掛けをしてあげないと、そういう制度、金融の商品があることすらご存じない。本当にこういう融資、あるいは無担保融資といっても「何だそれは」という階層もあります。その階層が全然将来性はないかというところではなくて、何らかのきっかけを与えれば伸びていくというのがあるのかなということを考えているんですけども。

はい、お願いします。

西倉： 私が聞いたかったのは、最初の地域金融機関は再編成がまだ行われるのかということが重点であるといつて、今でもかなり再編成されてきているんです。そうすると、リレーションシップバンキングより、地域密着型というようになれば、統廃合していったらますます都銀型みたいになっていくのではないかと。

そうすると、リレーションシップバンキングがますますできないような環境というか、そういうふうになってくるのではないかという気がしたのですが、その点を聞いたかったんですけども、どうでしょう。

清田： どのあたりに位置するのか難しいんですけども、私なんかの理解だと、西倉先生のおっしゃることに近いと思います。合併するということは、結局合理化するということですから、特にメガバンクなどで顕著にそういう傾向は現れているように思います。今、青木部長さんもおっしゃったみたいに、ただしこれから先は少し話が変わってくるのかなと思っています。

合併というの、一段落という問題と、ずっとメガバンクも不良債権処理とか合併とかで人員を減らしてきた部分があるんですけども、もうすぐ限界で、正社員かどうかは別として、逆に増やす傾向にあるのではないかと考えています。

それと、みずほの件は別の件の報道が大きくなったので消えてしまいましたけれども、みずほの本体がメガバンクが各地域別に業務戦略を練って、まず金融庁が地域金融機関向けにという地域密着型の金融ということをやるという記事が、例の子会社の方の大問題が出る前の日ぐらいに新聞に載ってまして、これはメガバンクもリレーションシップバンキングの方向へという、それは景気が良くなってだいぶ回復してきたからということもあるのですが、そういうメガバンクは、私は今日のコメントの中でメガバンクはすべてトラバンというようない方をしましたけれども、必ずしもそれは分かりやすくするために単純化していったわけであって、メガバンクに関してもトラバン一辺倒ではないだろうと。

トラバン一辺倒でパッシブな商売をしていたら、もうからないだろうというのもあります。ほかの皆さま、何かお考えがございましたら。

濱田： 先生のおっしゃるとおりで、地域の拠点が少なくなっていけば、リレーションも薄くなるということは、そういうことなのではないでしょうか。そのとおりで、協同組織も店を持っている、地域金融機関も店を持っている。そういうときにどちらが残っていくかという話し合いがつけばいいかと、私なんかは北海道にいるといつもそう思っています。

北海道は、もう既に 550 の郵便局がなくなる可能性があるんです。それだけでも地域住民へのリレーションというのは薄くなってしまいうけですから、こちらは預金の方ですけれども、そういうものをどうやってカバーするのかという一方で、再編統合の中でもって考えていかなくてはいけないということは、私が考えてもしょうがないことかもしれませんけれども、思っています。

片岡： 本日は定刻には始まりましたけれども、そのあとは 10 分前倒しでございますので、実質的に 10 分も超過しておりますから、講演の先生もコーディネーターの清田先生もお疲れだと思いますので、この辺で一応終わりたいと思います。

私は、大阪市立大学証券研究センターの運営委員会の一員でもありますけれども、同時に経営学研究科の教員でもございまして、そちらでは大阪ビジネスモデルの構築というのを共通のテーマにして研究しております。実際に大阪のビジネスモデルというのは、どうしたらいいかよく分からないことがありまして、とにかく大阪の経済が元気になるためにはどうしたらいい。東京に負けないというよりも、全国にたくさんあるそういう都市の一つの活性化のモデルになればいいのではないかと考えているわけですが。ただし私は片方では国際金融が専門でして、国際金融とビジネスモデルというか、今日も大阪というと中小企業、それから中小金融というふうになるわけですが、この二つをなかなかつなげないで困っております。グローバル化といわれて金融は国内金融も国際金融もないんですけれども、私の頭の中にはまだ二つがございまして、二分化しておりますが大変困っておりますが、今日もう一度よく考えまして、ひょっとしたら今日のお話の中にこの二つをつなぐようなものがあるのではないかとうすうす感じております。

とにかく今日は 3 人の先生、それから一人のコーディネーター、共にありがとうございました。盛大な拍手をお願いします。

(拍手)

冒頭に申し上げましたように、前からこのシンポジウムはやっております。来年、同じテーマでやるとは限りませんが、証券および金融の分野でまたタイムリーなテーマを見つけて講演会をやらせていただきたいと思っておりますので、またそのときもどうぞよろしく願いいたします。今日はどうもありがとうございました。

(拍手)