

平成22年2月15日
近畿財務局

平成22年1月20日（水）、近畿財務局主催による「地域密着型金融に関するシンポジウム大阪会場」を開催いたしました。

本シンポジウムは、地域金融機関による、①中小企業のライフサイクルに応じた取引先の支援強化、②事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底、③地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献、の3分野における特色ある取組み等について、広く地域の皆様に紹介することにより、地域密着型金融の一層の推進を図ることを目的に開催しております。

今回、大阪会場につきましては、大阪府下の金融機関や企業経営者、商工団体の方々などにご出席頂き、特色ある取組み事例の顕彰、事例発表及びパネルディスカッションを行いました。

記

1. 開催日時、場所

- ・ 平成22年1月20日（水）14:00～16:30
- ・ 大阪商工会議所7階国際会議ホール

2. 参加人数

293名

（内訳）金融機関関係者：167名、企業経営者等：74名、商工団体等：52名

3. 次第

（1）開催挨拶（森川近畿財務局長）

（2）基調講演（金融庁監督局 川瀬協同組織金融室長）

（3）顕彰

- ・ 大正銀行 「お医者様等の開業支援の取組みについて」
- ・ 大阪東信用金庫 「『ひがしんビジネスサポートセンター』を活用した支援」
- ・ 大阪市信用金庫 「取引先中小企業の販路拡大等に向けた取組み」
- ・ 大阪厚生信用金庫 「売掛債権を譲渡担保とする融資への取組み」
- ・ 近畿大阪銀行 「情報リレーション活動と地域力連携拠点事業について」

（4）特色ある取組み等の事例発表

- ・ 大阪東信用金庫 「『ひがしんビジネスサポートセンター』を活用した支援」
- ・ 大阪市信用金庫 「取引先中小企業の販路拡大等に向けた取組み」
- ・ 近畿大阪銀行 「情報リレーション活動と地域力連携拠点事業について」

（5）パネルディスカッション

- ・ パネリスト：一丸 忠靖（株式会社日本経済新聞社 大阪本社 編集委員）

- ：上村 多恵子（京南倉庫株式会社 代表取締役社長）
- ：梶田 益男（大阪東信用金庫 理事長）
- ：桔梗 芳人（株式会社近畿大阪銀行 代表取締役社長）
- ：更家 悠介（サラヤ株式会社 代表取締役社長）
- ・ コーディネーター：森川 卓也（近畿財務局 局長）

4. パネルディスカッション（パネリスト発言要旨）

テーマ 地域密着型金融の推進による中小企業金融の円滑化

○ 森川 卓也（近畿財務局 局長）

- 中小企業金融の円滑化を図るために地域密着型金融を推進、特に地域金融機関によるコンサルティング機能の発揮が求められる。そのためには貸し手と借り手のコミュニケーションを深め、双方の業務や立場をそれぞれ理解することが必要である。
- 本パネルディスカッションでは、地域金融機関のコンサルティング機能の発揮をするために克服すべき課題と、借り手と貸し手のコミュニケーションギャップの解消について議論を行いたい。

○ 上村 多恵子（京南倉庫株式会社 代表取締役社長）

- 金融機関によるコンサルティング機能等に大いに期待しているが、中小企業にとっては金融機関に相談して厳しい経営実態をさらけ出すことで融資を引き揚げられるのではないか、という危惧がある。また、先般施行された「中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律」（以下「中小企業金融円滑化法」という）でリスケジュールしてもらおうと、烙印を押され、次に新規融資を受けられなくなるのではという危惧もある。
- 景気が悪いなかで、将来に対して非常に不安があり、幾ら金融機関に事業計画の書き方を教えるといわれても、将来に向けて中身のある事業計画をなかなか描けないので相談に行きにくい。ただ「中小企業金融円滑化法」は弱者に非常に優しいものと感じているので、金融機関は色々と相談にのるとのことなので、中小企業にその法律の趣旨を広くメッセージとして出していきたい。
- また本法律の運用にあたっては借り手のモラルハザードをまねかないよう、各金融機関において対応に一定の尺度を持たないといけない。

○ 更家 悠介（サラヤ株式会社 代表取締役社長）

- 中小企業の経営では、多少利益が出るかなと思うときでも、設備投資をしたり、税金を払ったりしているうちに、みるみるおいしい真水（キャッシュ）が出て行って、気が付けば、残った利益は不良債権（売掛金など）や不良在庫で占められ、現金はわずかだった、という姿が現状だ。そういう状況を金融機関には理解していただきながら、ある意味では第三の株主的に、安定的にリレーションを維持していくことが重要である。その中で、中小企業の側の取組みとして、例えば商工会議所では、非財務情報を整理し、とりまとめて金融機関に理解してもらおうという運動をしている。不動産担保の価値が下落した今こそ、経営者の熱意や、非財務的ノウハウ、特許などが担保になるはずだ。これ

らを金融機関に理解していただきながら、金融機関からも助言をいただくことでリレーションができていく。金融機関には融資の際に企業の非財務情報にも是非注目していただきたい。

- 中小企業金融円滑化法が昨年施行され、住宅ローンの繰り延べ返済等が多いと聞くと、中小企業の場合はなかなか相談しにくい状況であり、また将来に対する不安を皆が持っている。したがって「転ばぬ先の杖として、早めに対応しろ。」と、金融機関の方から企業に声をかけていただくと、相談し易い環境ができるのではないかなと思う。

○ 梶田 益男（大阪東信用金庫 理事長）

- 信用金庫は地域に特化した金融機関であり、中堅・中小・零細企業が主な顧客であるので、担保、保証がないのは当たり前であり、それを前提として融資や取引を行っている。また、金庫の職員は殆ど地元の出身で、お客様と文化も言葉も環境も同じくする地域との運命共同体であり、地域の発展なくして信用金庫だけ発展することはない。預金や貸出だけでなく地域貢献活動が我々の大きな仕事の柱である。今回、「中小企業金融円滑化法」が施行されたものの、我々は元々そのような仕事をしており、法律が施行されたからといって大きな変化はないが、法律ができたことによって、経営者が相談しやすい環境整備ができたということはあると思う。

○ 桔梗 芳人（株式会社近畿大阪銀行 代表取締役社長）

- 「ビジネスマッチング等の経営支援も非常に重要ではあるが、現下の中小企業の状況はそれよりもっと厳しい状況ですよ。」というお話をいただいたが、当社では地元企業応援部を中心に、経営の苦しくなった中小企業者に対して経営改善計画を一緒に作ったり資金需要に積極的に応じるなど、大阪・関西にこだわり、従来から、中小企業や個人事業主のお客様を大切にしてきた。そういう意味からすれば地域と共に生きていく金融機関である。中小企業には厳しい現状をさらけ出すと、金融機関が引いてしまうのではないかなという恐怖感があると思うが、我々はモノを販売するようにお金を融資するのではなく、まず取引先の経営課題を解決しようというのが銀行の原点だと考えており、経営者がやる気を持ち、課題をさらけ出していただければいただくほど、それを解決しようと努力している。とにかく地域ではお客様のところにたくさん行き、フェイス・トゥ・フェイスで対応することが重要だと考えており、現場が集めた情報は本部に全て集約している。お客様が現状をさらけ出すことを怖いと思っていることに対して、我々は真摯に対応しなければいけないと思っている。
- 今回の「中小企業金融円滑化法」の施行により、例えば返済猶予をすると新規融資が出なくなるのではという中小企業側の懸念については、経営者の意気込みがあり商材や将来の絵があれば新規融資することは当社では結構あり、もちろんよく吟味はするが、基本的にリスケしたからといって新規融資に応じないということはない。
- 地域の中小企業一社一社きめ細かく見て支援していくことが本当の意味での地域密着型金融であり、その先にビジネスマッチングやM&Aがあるのだろうと一生懸命やっている。

○ 一丸 忠靖（株式会社日本経済新聞社 大阪本社 編集委員）

- 中小企業担当の編集委員という立場で主に製造業の中小企業を取材しているが、最近経営者から資金繰りの厳しさをよく聞く。円高の影響もありいまだに中小企業の多くは受注が上向かない状況であり、2期連続赤字になると、どうしても金融機関の姿勢は変わるのではないかと、懸念を持っている。また、デフレが進行している状況において、担保価格が下がることにより融資枠も下がり、資金調達しにくくなったという話も聞いている。基本的に中小企業経営者は、業績及び担保によって融資が決まるという前提で経営を考えているのが実情である。
- 今日の金融機関の取り組みを聞くと、中小企業経営者は心強いと思うだろうが、普段の取材活動の中で、金融機関のおかげで販路を拡大できたというような話はあまりきかない。金融機関には、コンサルティング機能が地域金融機関に備わっているということを是非アピールしていただきたい。中小企業が一番に求めているのは、受注、売上をいかに高めるか、販路をいかに拡大するかだと思うので、それらに対する答えを金融機関が出してくれるとすれば、双方のコミュニケーションは更に密接になると思う。また、中小企業も、必ずしも金融機関側に現在の業績を全部つまびらかにしていないところがあると聞く。今足元が悪くても、業績をつまびらかにした上で理解してもらおう姿勢を持つことが重要ではないかと思う。

○ 森川 卓也（近畿財務局 局長）

- 中小企業側が金融機関に対して持っている不安をどこまで解消していくのかが1つの大きな問題だと思う。
- 金融機関と企業、両者のコミュニケーションを緊密に図ることが融資の申込みをしやすくする、或いは、できるだけ多くの情報を得ることが貸し出しをしやすくすることにつながると思っている。現在、大阪では、大阪商工会議所、東大阪、八尾、堺の商工会議所、大阪銀行協会、大阪府信用金庫協会が提携して、個々の中小企業と個々の金融機関の仲介の場を持つ取り組みもしていただいている。借り手と貸し手の関係が上手くいかないのであれば、第三者の目も入れて話し合いを持つことも大事と思うので、是非こうした場を活用していただきたい。

○ 桔梗 芳人（株式会社近畿大阪銀行 代表取締役社長）

- 過去には、例えば財務データだけでスコアリングし、融資をすることが流行った時期があった。それは違うと反省し、やはり社員一人一人がしっかり勉強し、企業を見る目を養うということをもう1回じっくりと勉強し直す時期だと思う。金融機関が、BS(貸借対照表)やPL(損益計算書)だけでなく、経営者の熱意や経営方針なども1つのポイントとして見られるようにできれば、もう少し良くなるのだろうと、自戒を込めてやっていきたい。

○ 梶田 益男（大阪東信用金庫 理事長）

- 先ほど局長が言われた中小企業と金融機関の仲介の場を持つ取り組みについては、融資元が資金用途や担保や経営理念が異なる複数の金融機関にまたがる場合の話し合いの

場としても活用できるのではないかと思います。我々金融機関同士で融資に関して話す機会は殆どなく、そういう話し合いの場ができるということは一歩も二歩も進歩したのではないかと感じる。

○ 一丸 忠靖（株式会社日本経済新聞社 大阪本社 編集委員）

- 中小企業経営者と金融機関とは対等な立場ではなく、金融機関が上で中小企業が下であるような状況が続いている感じがする。アンケート調査をすると、中小企業金融円滑化法の利用も7割ぐらいが利用しないと答えている。理由としては、新規融資が受けられなくなるという答えが非常に多く、中小企業側の利用がなかなか進まない。丁寧に、支援制度を利用しても立場が悪くなるわけではないことを、いろいろな機会をつくって経営者に説明してもらいたいと思う。

○ 森川 卓也（近畿財務局 局長）

- 中小企業経営者の方が不安や疑念を持っておられるとすれば、金融機関側からできるだけ丁寧に説明し、コミュニケーションをとっていく。また、金融機関が貸出条件を緩和しても、きちんと目利きをして新規融資をするということを金融機関が実績で示していくことが必要だと感じている。