

Shinkin Central Bank Monthly Review

信金中金月報

第3巻 第8号(通巻376号) 2004. 7

中小・零細企業でも財務体質の改善が進展

- ただ、大企業に比べると損益分岐点比率が高く、収益の安定性が課題 -

**リレーションシップ重視の流れを中小企業が
資金調達円滑化につなげていくために**

- キーワードは“情報開示” -

一層の活用が期待される中小企業支援センター

- 支援事業の概要と有効活用事例 -

経済見通し**実質成長率は04年度2.9%、05年度2.5%と予測**

- 輸出と設備投資をけん引役に景気回復が続く -

中小企業再建支援における財務手法の利用上の留意点

- それぞれのメリット・デメリットを踏まえて最良の手法を利用すべき -

統計**信金中央金庫**

「信金中金月報掲載論文」募集のお知らせ

対象分野は、当研究所の研究分野でもある「地域金融」「中小企業金融」「協同組織金融」に関連する分野とし、これら分野の研究の奨励を通じて、研究者の育成を図り、もって我が国における当該分野の学術研究振興に寄与することを目的としています。

かかる目的を効果的に実現するため、本論文募集は、懸賞論文と異なり、募集期限を設けない随時募集として息の長い取り組みを目指していること、要改善点を指摘し、加筆修正後の再応募を認める場合があること、を特徴としています。

信金中金月報への応募論文の掲載可否は、編集委員会が委嘱する審査員の審査結果に基づき、編集委員会が決定するという、いわゆるレフェリー制を採用しており、本月報に掲載された論文は当研究所ホームページにも掲載することで、広く一般に公表する機会を設けております。詳しくは、当研究所ホームページ（<http://www.scbri.jp/>）に掲載されている募集要項等をご参照ください。

編集委員会（敬称略、順不同）

委員長	堀内昭義	中央大学総合政策学部教授
副委員長	藤野次雄	横浜市立大学商学部教授（信金中金総合研究所長）
委員	筒井義郎	大阪大学大学院経済学研究科教授
委員	濱田康行	北海道大学経済学部教授
委員	吉野直行	慶應義塾大学経済学部教授

問い合わせ先

信金中央金庫総合研究所「信金中金月報掲載論文」募集事務局（担当：落合、稲葉）

Tel：03(3563)7541 / Fax：03(3563)7551

研 究	中小・零細企業でも財務体質の改善が進展 峯岸直輝 2 - ただし、大企業に比べると損益分岐点比率が高く、収益の安定性が課題 -
	リレーションシップ重視の流れを中小企業が 資金調達円滑化につなげていくために 鉢嶺 実 28 - キーワードは“情報開示” -
	一層の活用が期待される中小企業支援センター 平井昌夫 41 - 支援事業の概要と有効活用事例 -
調 査	経済見通し 実質成長率は04年度2.9%、05年度2.5%と予測 角田 匠 62 - 輸出と設備投資をけん引役に景気回復が続く -
解 説	中小企業再建支援における財務手法の利用上の留意点 間下 聡 76 - それぞれのメリット・デメリットを踏まえて最良の手法を利用すべき -
信金中金だより	信金中央金庫総合研究所活動状況(5月) 89
統 計	信用金庫統計、金融機関業態別統計 91

中小・零細企業でも財務体質の改善が進展

- ただ、大企業に比べると損益分岐点比率が高く、収益の安定性が課題 -

信金中央金庫 総合研究所研究員

峯岸 直輝

(キーワード) 中小企業、財務分析、法人企業統計、成長性、生産性、収益性、安全性

(視 点)

日本経済は回復局面にあるものの、中小企業にまで波及効果が浸透していないという見方がある。そこで、中小企業の動向を景況判断D.I.や生産指数、財務諸表面から概観し、足元の中小企業が置かれている状況について検討してみた。さらに、バブル崩壊後、中小企業が長期にわたって低迷を余儀なくされてきた要因を、主に財務省『法人企業統計年報』を用いて、成長性、収益性、生産性、安全性などの財務構造面から分析し、中小企業の課題と対応策を考察してみた。

(要 旨)

中小企業の業況も改善傾向にあるが、輸送用機械やデジタル家電といった大企業型製造業が主導する景気回復下で、中小のウエイトが高い軽工業や中小非製造業の回復は遅れている。中小企業の設備投資は回復しているが、キャッシュフローとの対比では低水準にある。ただ、新事業投資の増加、投資採算の上昇、債務負担の軽減など、投資環境は徐々に改善している。全体の売上高に占める中小・零細のシェアは低下しているものの、サービス業に関しては例外である。医療・福祉・事業所サービスなどでは雇用も増加し、成長産業になっている。バブル崩壊後、日本企業の資本収益率は大幅に低下した。中小・零細企業では売上高営業利益率の低下が主因になっており、人件費負担の増大が収益性の悪化をもたらした。

中小・零細企業では生産性も低下している。人的資本に過度に依存している業種では、IT機器・ソフトウェアなどの活用による販売促進や業務の効率化を推し進める必要がある。設備投資の抑制により、中小・零細企業は過剰債務の削減に注力した。バランスシートの健全化で投資環境は改善している。今後は、機械設備の陳腐化・老朽化に対応すべきである。中小・零細企業では収益の安定性が脆弱である。人的資本と機械設備・ソフトウェアとの役割分担を明確化し、効率的な経営を一段と推し進める必要がある。

1. 中小企業にも景気回復効果が徐々に波及するも、大企業との格差は一段と拡大

(1) 輸送用機械やデジタル家電主導の回復下で規模別格差が鮮明に

日本経済は02年1月を底に回復過程を辿っている。実質経済成長率は、02年度に1.1%、03年度に3.2%と2年連続でプラス成長を達成した。業種別にみると、輸出の拡大や高付加価値製品への需要のシフトを背景に、海外向け販売が好調な自動車メーカー^(注)やデジタル家電(薄型テレビ、DVD録再機、デジタルカメラ関連機器)、電子部品・デバイスの売上が増加した電機メーカー^(注)において業況の改善が著しい。

04年3月調査の日本銀行『全国企業短期経済観測調査』の業況判断D.I.をみると、業況が「良い」と回答した企業の割合が「悪い」とする企業の割合を大企業製造業で12%ポイント、

大企業非製造業でも5%ポイント上回り、大企業全体では9%ポイントに達した(図表2)。一方、中小企業の業況判断D.I.は、業況が改善しているとはいえ、製造業でマイナス3%ポイント、非製造業に至ってはマイナス20%ポイントにとどまっており、全産業ではマイナス13%ポイントと依然として「悪い」と認識している企業の方が多数を占めている。特に、建設・流通・宿泊^(注)など厳しい構造変化^(注)に直面し、バブル崩壊の後遺症を引きずっている業種は、景気回復を実感できない状況に置かれている。

景気の拡大局面が2年以上続いているにもかかわらず、中小企業では業況低迷から脱することができない業種が多く、改善している業種は一部にとどまっている。景況感の変化の方向性を示す財務省『景気予測調査』の景況判断BSI^(注)をみると、繊維、木材・木製品、旅館、建設、卸・小売など大半の中小企業は依

図表1

中小企業の定義

中小企業基本法(99年12月施行)による定義

製造業など	資本金 従業員数	3億円以下 300人以下
卸売業	資本金 従業員数	1億円以下 100人以下
小売業	資本金 従業員数	5,000万円以下 50人以下
サービス業	資本金 従業員数	5,000万円以下 100人以下

(備考) 1. どちらか一つを満たせば中小企業と定義される。
2. 中小企業庁資料より作成

財務省「法人企業統計調査」「景気予測調査」の規模区分

零細企業	資本金1,000万円未満
中小企業	資本金1,000万円以上1億円未満
中堅企業	資本金1億円以上10億円未満
大企業	資本金10億円以上

(備考) 金融・保険を除く営利法人

「日銀短観」の規模区分

中小企業	資本金2,000万円以上1億円未満
中堅企業	資本金1億円以上10億円未満
大企業	資本金10億円以上

(注) 1. 企業規模区分は、図表1のとおり。

2. たとえば、トヨタ自動車の03年度の国内生産台数は前年度比2.8%増、海外生産台数は同23.6%増(ダイハツ、日野を含む)

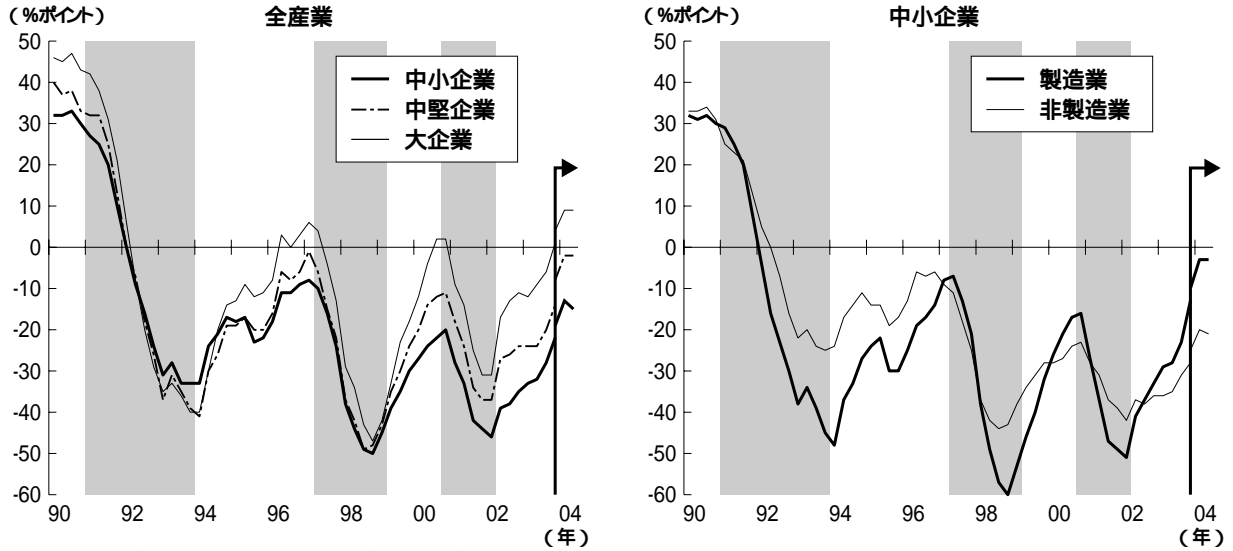
3. たとえば、液晶をコアコンピタンス(中核事業・得意技術)に据えているシャープは、03年度の液晶およびIC部門の売上高が前年度比25.5%、AV・通信機器部門が同12.2%増加した(部門合計は12.7%増)

4. 日銀短観の業況判断D.I.(04年3月調査、実績)は、中小企業建設が30、卸・小売が23、飲食店・宿泊が34%ポイント

5. 構造変化とは公共事業の縮減や流通経路の短縮化・小売店の大型化などを意味している。

6. 財務省『景気予測調査』では、景況判断BSI=(「上昇」の構成比-「下降」の構成比)と算出するため、理論的にはBSIが0%ポイントをマイナス(プラス)からプラス(マイナス)に横切ると景気の谷(山)を通過したことになる。ただ、実際には、マイナス幅が縮小すれば、景気回復と定義されることが多い。

図表2 中小企業と大・中堅企業の業況判断D.I.(日銀短観、「良い」-「悪い」)



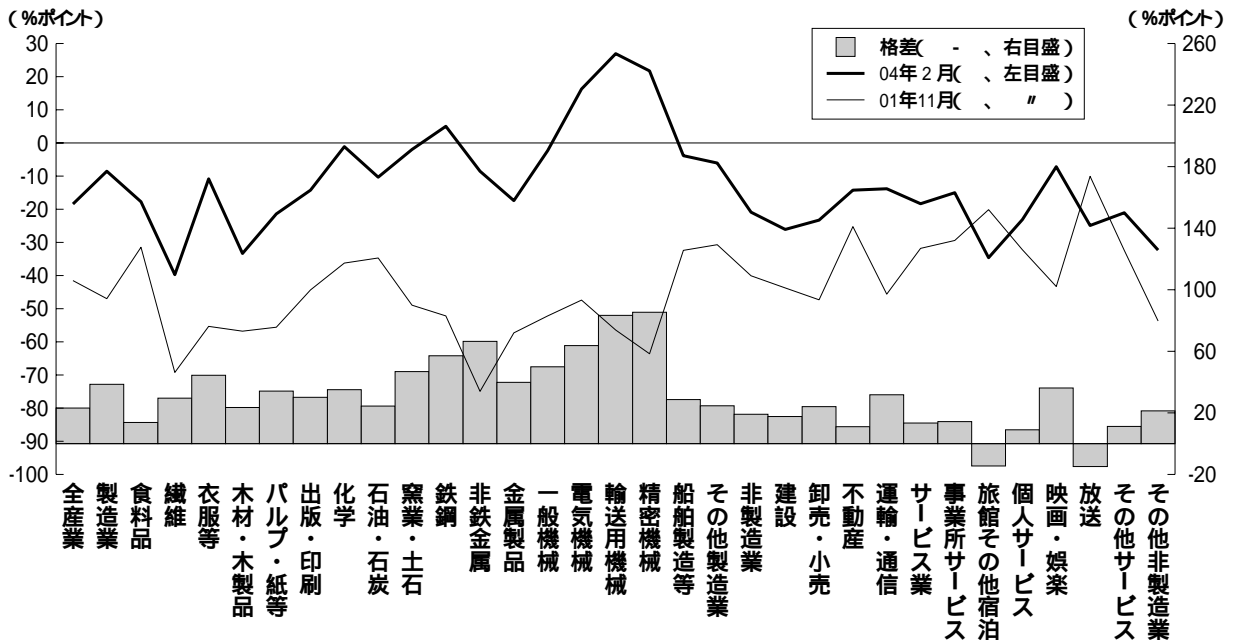
(備考) 1. 03年12月以降は新基準。04年6月は04年3月調査の予測値。シャドーは景気後退期
2. 日本銀行『全国企業短期経済観測調査』より作成

然としてマイナスの水準で推移しており、趨勢的な業況の悪化が続いている(図表3)。一方、輸送用機械、精密機械、電気機械、鉄鋼はプラス転換しており(04年2月は各々26.9、21.7、16.3、5.0%ポイント)、この4業種は中小企業でも景気の回復を実感できている。日本

の国際競争力が高い加工組立型製造業やアジア向け需要が旺盛な鉄鋼・化学では、中小企業においても業況の改善が鮮明化してきた。

ただ、製造業が相対的に好調といっても、企業規模別に製造業生産指数をみると、景気回復局面で中小と大・中堅企業との間で大き

図表3 中小企業の業種別の景況判断(財務省、「上昇」-「下降」)



(備考) 1. 財務省景気予測調査の景況判断BSI(現状判断)の季節調整値
2. 01年11月調査は直近のボトム
3. 財務省『景気予測調査』より作成

な格差が生じていることが分かる（図表4）。04年1～3月には大・中堅企業の生産指数がIT景気^(注)のピーク水準に達しようという勢いであるのに対し、中小企業ではIT景気の基点となった前回の景気の谷の水準すら下回っている。今回の回復局面は輸送用機械や電機がけん引役となったが、中小企業においてはこれらの業種のウエイトが大・中堅企業に比べて小さい。中小企業の製造業生産指数における業種別ウエイト（2000年の付加価値）は、輸送用機械が4.8%と大・中堅企業（15.9%）の3分の1、電子部品・デバイスで2分の1（6.9%：13.6%）、情報通信機械で4分の1（1.5%：6.4%）に過ぎない。繊維などの軽工業の衰退やITバブル崩壊後の在庫投資の慎重化なども響いて、今回の景気回復局面では、大・中堅企業と中小企業との生産格差が一段と拡大している。03年度の製造業生産は、中小企業で前年比1.2%

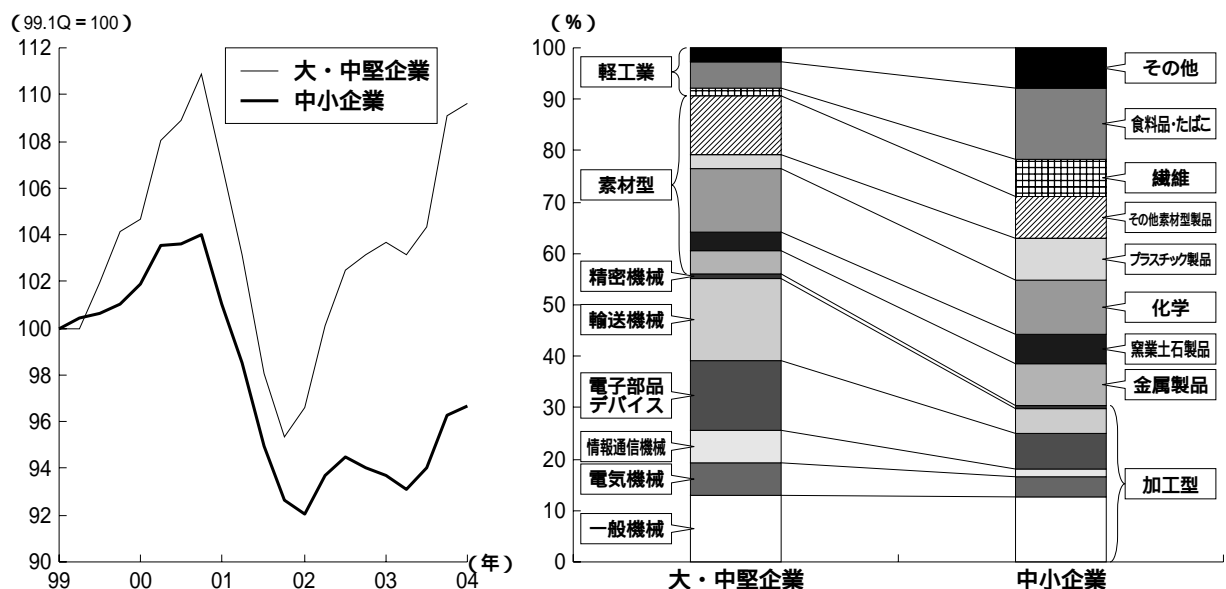
増にとどまり、大・中堅企業の同4.6%増と比べて3.4%ポイントも格差が開いた（図表5）。このうち電機3業種の寄与度だけで2.1%ポイントの格差が生じた。ただ、04年1～3月の中小企業の製造業生産は、前年比4.2%増と増勢を高めている。設備投資の回復で一般機械が増加傾向で推移するなど、製造業では景気回復のすそ野が徐々に広がりつつある。

とはいえ、非製造業を含めて中小企業が全体として景気回復を実感できるようになるためには、所得・雇用環境の改善により、個人消費が本格的に回復に向かい、日本経済が輸出に過度に依存しない自律的な回復局面に転じることが必要である。

(2) 中小企業は人件費の削減を進めるも、利益率の企業規模別格差は拡大

景気回復に伴って、企業の売上高は上向

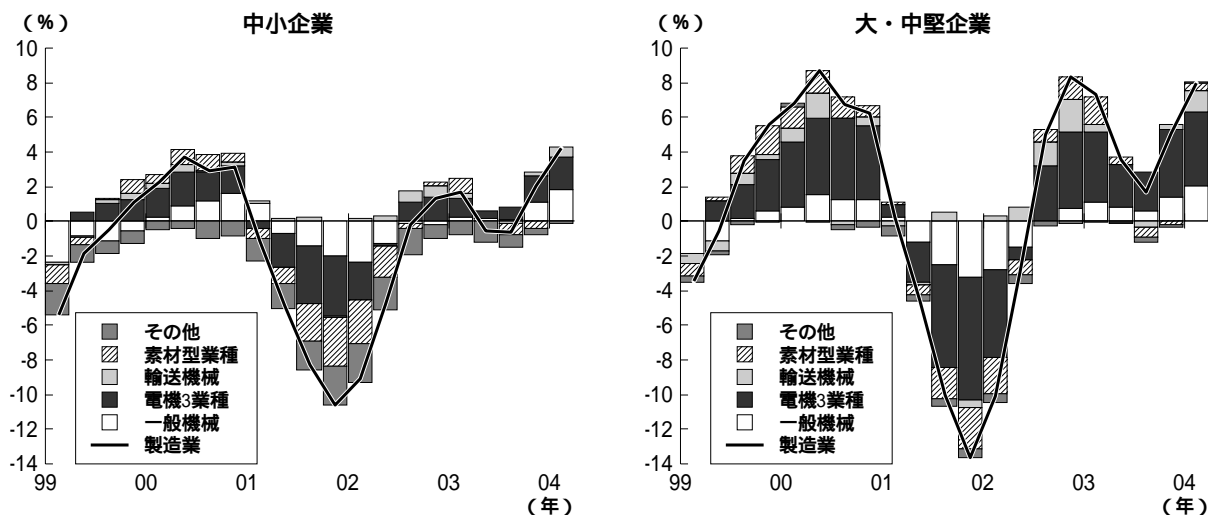
図表4 中小企業と大・中堅企業の製造業生産指数と業種別ウエイト



(備考) 1. 中小企業とは資本金3億円以下または従業者300人以下の企業。大・中堅は中小企業を除いた企業とした。
2. 経済産業省『規模別製造業生産指数』『鉱工業生産・出荷・在庫指数確報』より作成

(注) . 内閣府『景気基準日付』の第13循環（99年1月(谷)～00年10月(山、暫定)～02年1月(谷、暫定)）の拡張期をIT景気とした。

図表5 中小企業と大・中堅企業の製造業生産指数の前年比と業種別寄与度



(備考) 経済産業省『規模別製造業生産指数』『鉱工業生産・出荷・在庫指数確報』より作成

いている。財務省『法人企業統計季報』によると、大・中堅企業（全産業）の売上高は02年度の前年比0.1%増から03年度には同2.3%増へ、中小企業（全産業）は同12.4%減から同2.8%増へと改善している。規模別の売上高の伸びに対する業種別の寄与度をみると、大・中堅企業では輸送用機械（0.80%）、一般機械（0.62%）、映画・娯楽（0.48%）、卸売（0.37%）が、中小企業では事業所サービス（1.26%）、卸売（1.17%）、陸運（0.44%）、輸送用機械（0.44%）などが売上の増加に貢献した。企業における業務のアウトソーシング化の恩恵を受けている業種、自動車需要の高まりや企業マインド・景気変動に敏感な業種の回復が顕著である。中小企業ではサービスなど新規参入が活発化している分野がある反面、小売・建設・繊維といった企業規模・店舗の大型化、公共投資の縮減、アジア企業の台頭などの構造的な衰退圧力にさらされている業種も多く、業種によって売上高の回復にバラツキがみられる。

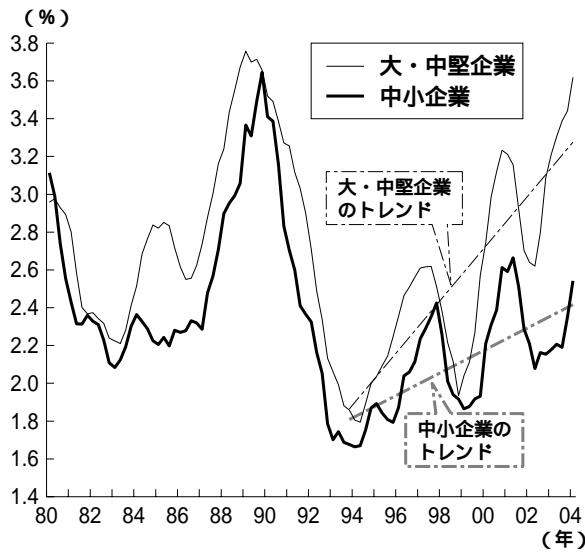
全体的には売上高は増加に転じているが、費用負担も増大していれば、必ずしも企業利益の改善には結びつかない。そこで、企業の利益構造が改善しているのかどうかを判断するために、売上高経常利益率をみることにしよう。大・中堅企業（全産業）の売上高経常利益率は、03年度に3.6%に達し、バブル崩壊後の最低水準を記録した10年前の1.8%に比べると大幅に上昇している（図表6）。一方、中小企業（全産業）は、2.5%と10年前に比べて0.9%ポイントの改善にとどまり、大・中堅企業との格差は1.1%ポイントに達した。この10年間の経常利益（全産業）の推移をみると、01年までは中小企業と大・中堅企業はおおむね同じような増減を繰り返してきた（図表7）。しかし、大・中堅企業が02年以降、経常利益を順調に増大させているのとは対照的に、中小企業は02年も減少に歯止めがかからず、03年後半に入ってようやく増加基調が鮮明化してきた。中小企業の経常利益は02年度に前年比13.7%減少しており、寄与度分解すると、固

定費の削減が52.9%ポイントの押し上げ要因となったものの、デフレによる売上高の減少などをカバーしきれずに、大幅な減益を余儀なくされた(図表8)。一方、大・中堅企業は、高付加価値製品へのシフト、部品の内製化率の引き上げや仕入価格の引き下げ要請などによる中間投入額の削減などで、限界利益^{注)}の

悪化に歯止めがかかり、02年度に前年比21.8%の増益を達成した。03年度には中小企業の経常利益も前年比20.0%増とプラス転換しているが、大・中堅企業を中心とした売上高の回復や下請企業に対する値下げ圧力などで、企業規模別の利益格差は大きな開きが残っている。

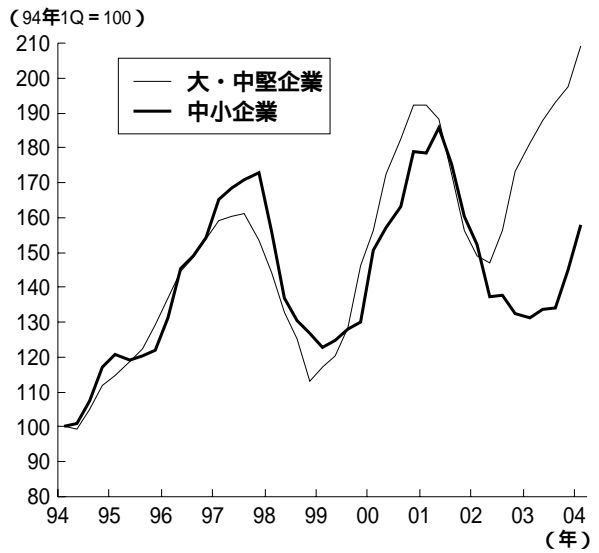
また、景気回復局面の02～03年においても

図表6 売上高経常利益率の規模別推移(全産業)



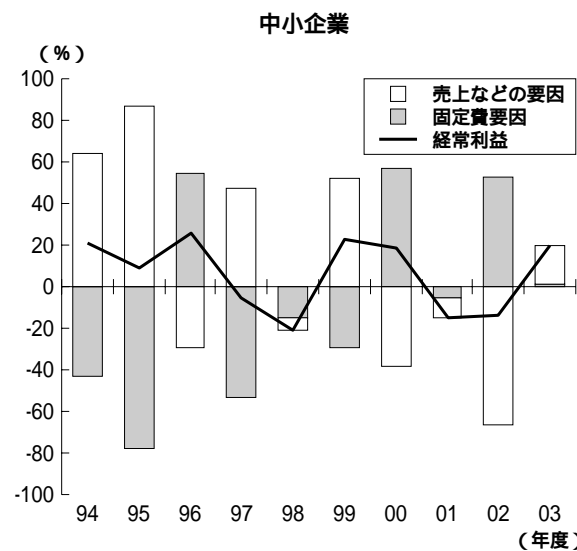
(備考) 1. 直近4四半期合計後に算出
2. 財務省『法人企業統計季報』より作成

図表7 経常利益の推移

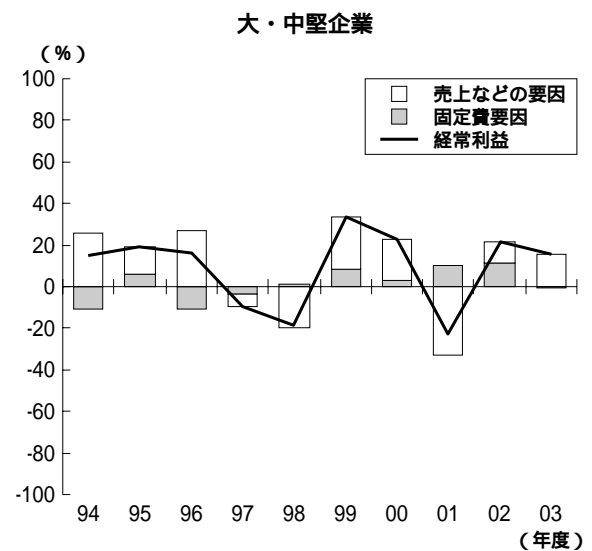


(備考) 1. 直近4四半期合計
2. 財務省『法人企業統計季報』より作成

図表8 経常利益の前年比寄与度(全産業)



(備考) 1. 固定費 = 人件費 + 減価償却費 + 支払利息・割引料とした。
2. 財務省『法人企業統計季報』より作成



(注) 限界利益 = 固定費 + 利益 = 売上高 - 変動費

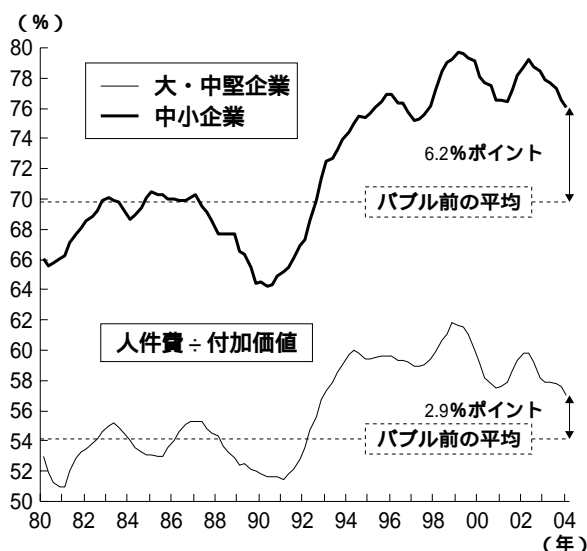
中小企業は固定費の削減に努めたが、人件費負担は依然として重い。付加価値^(注)に占める人件費の割合である労働分配率をみると、中小企業は低下基調にあるものの未だ76.0%と高水準であり、バブル前^{(注)10}の平均値に比べて6.2%ポイント上回っている(図表9)。大・中堅企業はバブル前を2.9%ポイント程度上回る水準まで低下しており、安定的な収益を確保するために、中小企業は人件費負担を一段と圧縮する必要がある。中小企業の1人当たり付加価値は91年をピークに低下に転じたが、給与水準(1人当たり人件費)は95年まで上昇を続けた(図表10)。この期間に労働生産性に見合った給与水準への調整がなされなかったことが、労働分配率の高止まりの一因になっている。ただ、96年以降は、給与水準が引き下げられているうえ、03年度には景気回復が徐々に鮮明化したにもかかわらず、従業員規模1~

29人の中小企業は雇用者の削減を続けている(図表11)。中小企業では、依然として費用削減圧力が根強く、景気回復局面でも大・中堅企業ほど業況が改善しにくい状況に置かれている。

(3) 中小企業の設備投資はいまだに低水準だが、投資環境は徐々に改善

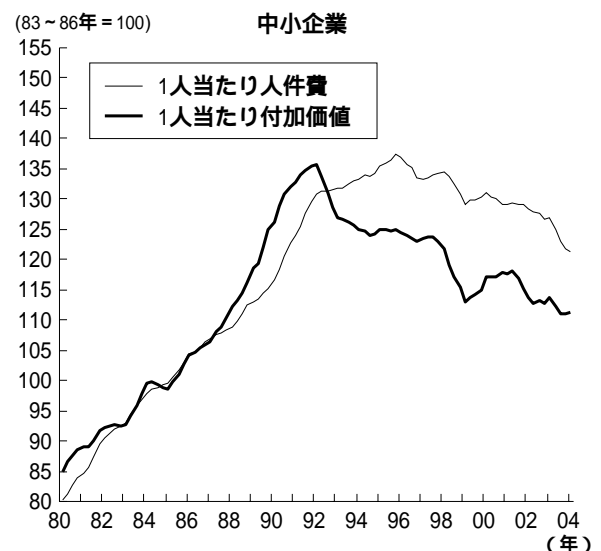
今回の景気回復局面では、需要項目別に見ると輸出と設備投資がけん引役を担った。03年度の実質経済成長率(3.2%)に対する輸出の寄与度は1.3%であり、設備投資は同1.9%に達した。設備投資に関して、特筆すべきは、大・中堅企業より中小企業の方が回復テンポが高かったという点である。03年度の設備投資^{(注)11}は中小企業(全産業)が前年比14.5%増加したのに対して、大・中堅企業(全産業)は同2.9%増にとどまった(図表12)。ソフトウェアを含めてみても、中小企業は大・中堅企

図表9 労働分配率の推移



(備考) 1. バブル前は83~86年とした。直近4四半期合計後に算出
2. 財務省『法人企業統計季報』より作成

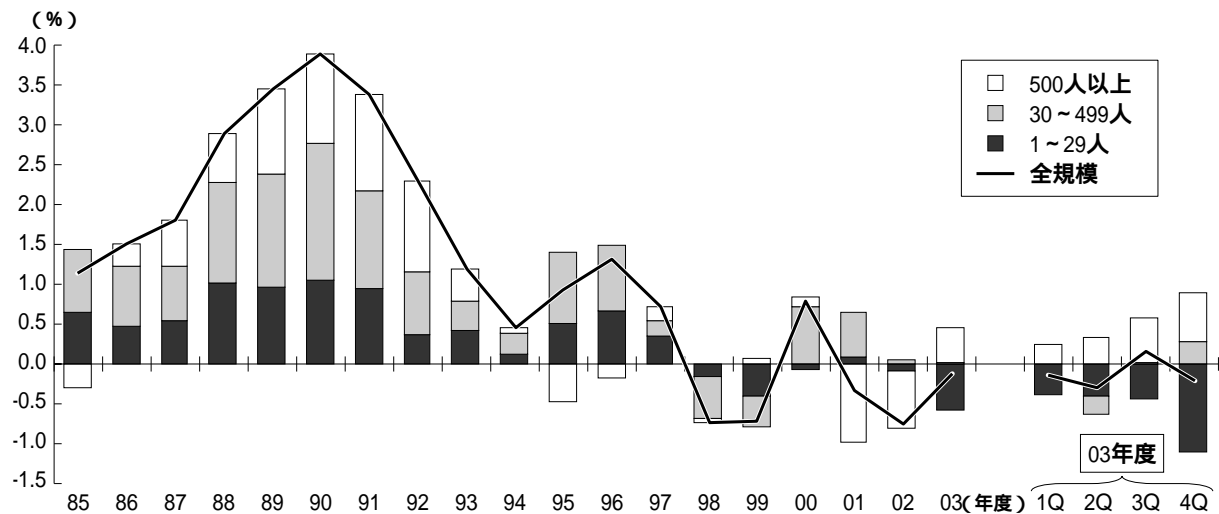
図表10 1人当たり人件費・付加価値



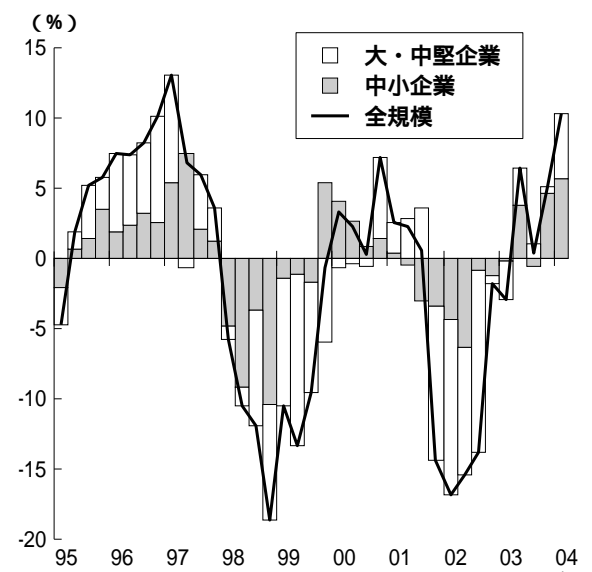
(備考) 1. 直近4四半期合計・平均後に算出
2. 財務省『法人企業統計季報』より作成

(注) 1. 付加価値 = 人件費 + 支払利息・割引料 + 減価償却費 + 経常利益。付加価値として一般的である粗付加価値ベースとした。
10. バブル前は83~86年と仮定した。
11. 設備投資は財務省『法人企業統計季報』のソフトウェアを除くベース

図表11 非農林雇用者数の推移（前年比、従業者規模別）



図表12 設備投資の前年比



中小の設備投資(03年度の前年比寄与度)

製造業	7.3	非製造業	7.1
食料品	2.2	建設	0.2
繊維・衣服	0.7	卸売・小売	0.3
出版・印刷	3.4	卸売	0.2
化学	0.9	小売	0.1
鉄鋼	0.8	不動産	0.3
一般機械	0.9	運輸・通信	2.1
電気機械	0.6	サービス	5.1
輸送用機械	2.6	全産業	14.5
精密機械	0.7		

大・中堅の設備投資(03年度の前年比寄与度)

製造業	2.5	非製造業	0.5
食料品	0.3	建設	0.8
繊維・衣服	0.2	卸売・小売	1.0
化学	0.2	卸売	0.1
鉄鋼	0.2	小売	0.9
非鉄金属	0.3	不動産	0.6
一般機械	0.7	運輸・通信	1.9
電気機械	1.5	電気	1.1
輸送用機械	0.8	サービス	0.1
精密機械	0.3	全産業	2.9

業の前年比3.8%増を大幅に上回る同13.7%増に達している。大・中堅企業は設備投資に踏み切るまでの意思決定に時間がかかる一方、中小企業は景気の転換に迅速に対応できるうえ、商品納入先である大・中堅企業からの受注を確保するため、中小企業が先行的に設備投資を増加させる傾向があるものと推測される^{(注)2}。

03年度の中小企業の設備投資は前年比14.5%増だが、その寄与度は製造業が7.3%、非製造業が7.1%であり、大・中堅企業と異なって非製造業も投資が堅調であった。特に、中小企業ではサービス業の寄与度が5.1%と大きく、続いて出版・印刷（3.4%）、輸送用機械（2.6%）、運輸・通信（2.1%）が投資の増加に貢献した。

（注）2．中小企業と大・中堅企業における設備投資（前年比）の相関係数（80年1-3月～04年1-3月）は、中小企業を大・中堅企業より2四半期分先行させると極大になるため、中小企業は半年程度、大・中堅企業よりも先行して推移するものと見込まれる。

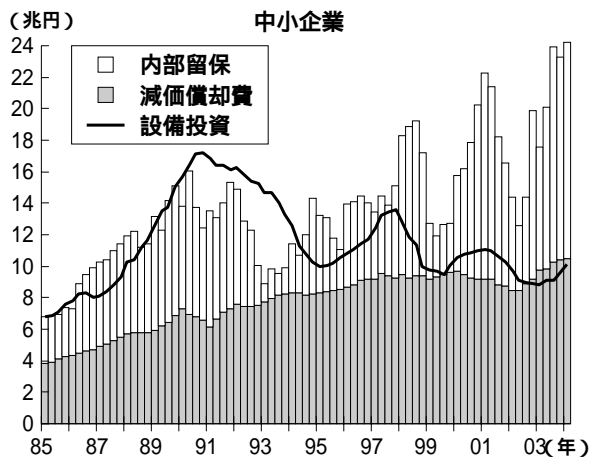
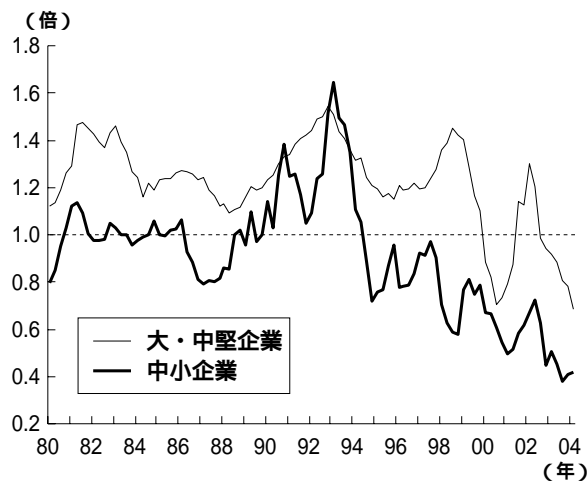
規制緩和や制度変更^{(注)13}によるサービス分野への参入の活発化、デジタル化・情報化といった技術進歩への対応^{(注)14}、自動車需要の拡大、景気回復による物流需要の高まりや環境対策の推進^{(注)15}などが要因として考えられる。

ただ、03年度に中小企業の設備投資が回復したといっても、投資の原資であるキャッシュフロー^{(注)16}に比べると5分の2程度の水準に過ぎない(図表13)。この10年間は利益変動が激しかった時期であり、収益に対する不確実性の高まりで業績が回復局面にあっても投資を抑制する傾向が強かった。一方、大・中堅企業はキャッシュフローの7割程度の水準を維持している。たとえば、シャープでは、03年度の設備投資は2,250億円であったが、この規模は

キャッシュフロー(当期純利益^{(注)17}+減価償却費)の2,205億円を上回る。中小企業の設備投資は、減価償却費の水準すら下回る状況であり、過度に設備投資に慎重になっている。機械設備の陳腐化・老朽化や技術進歩・社会構造の変化に対応して、設備投資を実施しなければ、中小企業の競争力が低下してしまうおそれがある。

次に、中小企業の設備投資を目的別の構成比でみると、「更新・維持・補修」が約30%に達しており、現状維持型の投資が多くを占めている(図表14)。ただ、「新製品の生産・新規事業進出・研究開発」といった前向きな投資のウエイトも20%強まで高まっており、新規分野へチャレンジする中小企業も増えてきた。また、営業資産収益率^{(注)18}から新規貸出約

図表13 設備投資の対キャッシュフロー倍率(全産業)



(備考) 1. キャッシュフロー=内部留保+減価償却費。直近4四半期合計後に算出
2. 財務省『法人企業統計季報』より作成

(注)13. 規制緩和や制度変更については「サービス経済化の進展と雇用動向」『信金中金月報』(2003年3月号)参照
14. 印刷業ではCTP(Computer To Plate)印刷の導入が設備投資の押し上げに寄与している。CTPは、FD・MO・CD等の電子記憶媒体からダイレクト刷版を行い、オフセット印刷するシステムのことで、フィルム出力の工程がないため、品質の向上・制作時間の短縮・経費の削減につながる。
15. 国は『自動車NOx・PM法』に基づき、03年10月から窒素酸化物・粒子状物質の排出ガス基準に適合しない車について、対策地域(1都3県にわたる広範囲を指定)では、車検を通さないこととした(新規登録は02年10月から)。都は『環境確保条例第37条(粒子状物質排出基準の遵守)』において、03年10月から粒子状物質排出基準に適合しないディーゼル車の運行を禁止している。
16. キャッシュフロー=内部留保+減価償却費とした。
17. 内部留保は当期純利益の内、社外に分配(配当金や役員賞与など)されないで企業内に留保される部分(積立金など)であり、通常、内部留保の方が当期純利益よりも小さくなる。
18. 営業資産収益率=営業利益÷(棚卸資産+有形固定資産)とした。

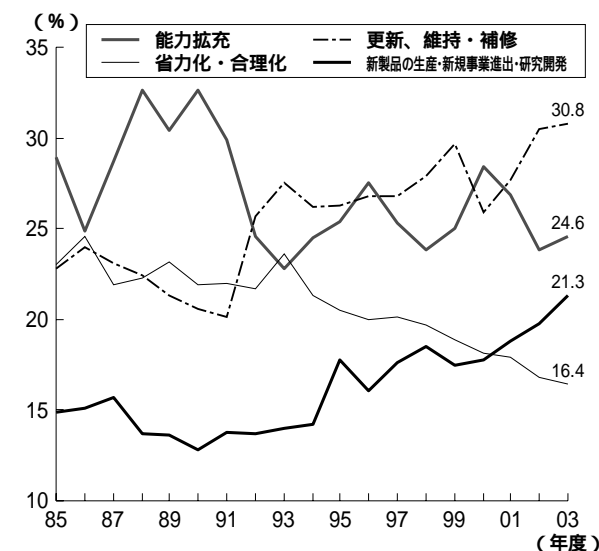
定金利を差し引いて算出した投資採算をみると、中小企業の水準は大・中堅企業に比べると依然として低いものの、03年に入って低下に歯止めがかかり、足元、4.6%にまで回復している（図表15）。新たに営業資産に投資した場合、それ以前と同水準の営業資産収益率を維持できると仮定すれば、投資資金を借り入れて賄ったとしても4%台半ば程度の利益率を確保できるわけである。

とはいえ、債務負担が重ければ、キャッシュフローを債務の圧縮に充当し、バランスシートのスリム化を優先させるため、本格的に設備投資に踏み切る余地は小さくなる。そこで、長短債務残高をキャッシュフローで割ることで算出した債務返済年数をみることにしよう。03年度の債務返済年数は、中小企業で8.5年とバブル前を下回る水準にまで短縮しており、大・中堅企業の6.0年に近づいている（図表16）。バブル崩壊後は利益変動が激しくなり、内部留保の縮小によって債務返済年数が

大幅に長期化する局面もみられたが、ピークとボトムの水準は徐々に切り下がっており、着実に過剰債務の圧縮が進展している様子がうかがえる。03年度の中小企業における債務返済年数を業種別にみると、繊維、不動産、農林水産業、旅館といったアジア諸国との競合が激しい業種やバブル崩壊の影響を被った業種が長期化している反面、情報サービスや労働者派遣業を含む事業所サービス、医療・福祉・教育を含むその他のサービスなど、規制緩和や制度変更などが進んだ成長分野では債務負担が比較的軽い。

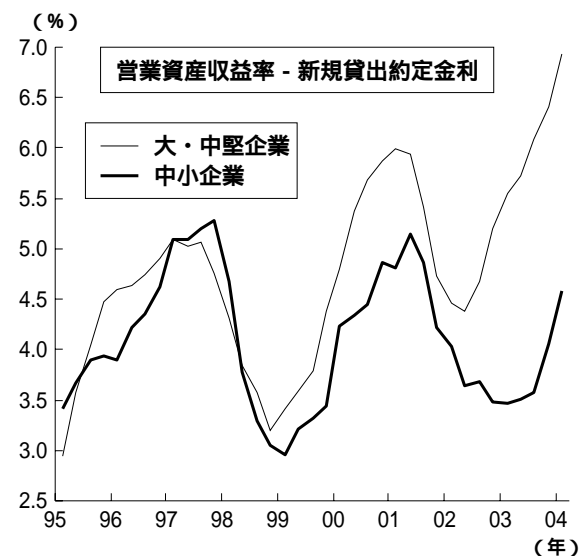
中小企業では、設備投資が大・中堅企業に先んじて回復しているものの、水準自体は減価償却費を下回るほど低く、投資に対して慎重なスタンスを維持している。ただ、新製品・新規事業・研究開発向け投資の必要性の増大、投資採算の上昇、債務負担の軽減、などから、中小企業の投資マインドは徐々に高まると予想される。

図表14 中小製造業の設備投資の目的別構成比



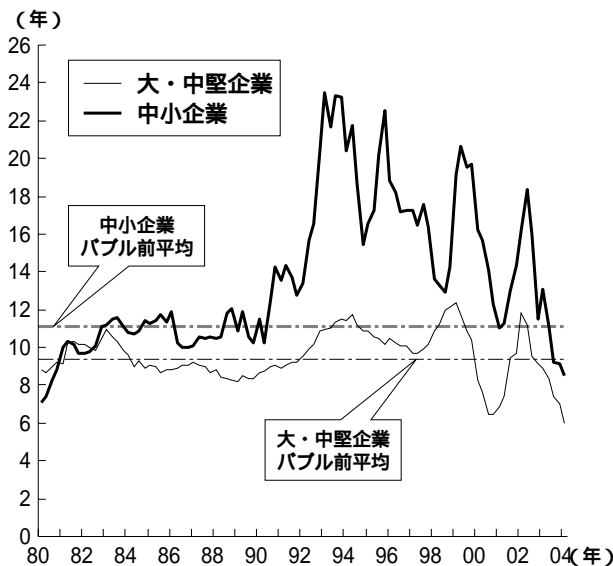
（備考）03年度は計画。中小公庫『中小企業製造業設備投資動向調査』より作成

図表15 投資採算の推移



（備考）1. 直近4四半期平均・合計後に算出
2. 財務省、日本銀行資料より作成

図表16 債務返済年数



03年度の債務返済年数 (単位：年)

中小企業計	8.5	陸運	8.8
製造業	10.3	水運	8.4
非製造業	8.2	非鉄金属	8.3
繊維	106.1	パルプ・紙等	8.1
不動産	27.2	窯業・土石製品	8.0
農林水産業	23.1	鉄鋼	7.6
旅館	23.1	精密機械	7.5
食料品	20.6	卸売	7.4
鉱業	17.6	一般機械	7.0
その他運輸通信	14.7	その他製造業	6.4
出版・印刷	14.6	電気機械	6.4
個人サービス	14.3	輸送用機械	5.3
木材・木製品	14.1	映画・娯楽	4.5
金属製品	12.1	ガス・水道	3.8
建設	11.4	石油・石炭製品	3.6
小売	11.4	事業所サービス	2.7
電気	10.5	その他サービス	2.3
船舶製造等	10.5	放送	1.7
衣服	10.1		

- (備考) 1. 債務返済年数=(社債+長・短期借入金)÷キャッシュフロー
 2. 直近4四半期平均・合計後に算出。バブル前は83～86年とした。
 3. 財務省『法人企業統計季報』より作成

2. 中小・零細企業の地盤沈下が進む一方、成長分野のサービス業では中小企業も健闘

(1) 90年の商法改正により、零細企業から中小企業へのシフトが活発化

1. では、主に財務省『法人企業統計季報』によって、資本金1,000万円～1億円規模の中小企業について、財務状況の変化を概観してきた。ただ、『季報』は仮決算に基づいて四半期ごとに発表されるため、速報性が高い反面、資本金1,000万円未満の零細企業を対象にしていないという欠点がある。また、90年の商法改正により、株式会社の最低資本金額が35万円(発起人最低7人×1株最低5万円)から1,000万円に引き上げられたことを受け^{(注)19}、90年代に

は零細企業から中小企業へのシフトが急速に進んだ^{(注)20}。このため、中小企業だけを対象にすると制度変更の影響が分析結果に強く反映されてしまうおそれがある。そこで、第2章以降では、『季報』とは違って全資本金階層の法人を対象としており、年次ごとに確定決算の計数に基づいて詳細に調査している財務省『法人企業統計年報』を用いて、主に中小・零細企業の財務構造の特徴・変化に関して分析することにする。

(2) 売上高のシェアは大・中堅企業で上昇 中小・零細企業は地盤沈下

バブル崩壊後、日本経済は景気の長期低迷が続いたが、すべての産業で成長が停滞していたわけではない。93～02年度の10年間に

(注)19. 91年4月施行。5年間の猶予期間があった。

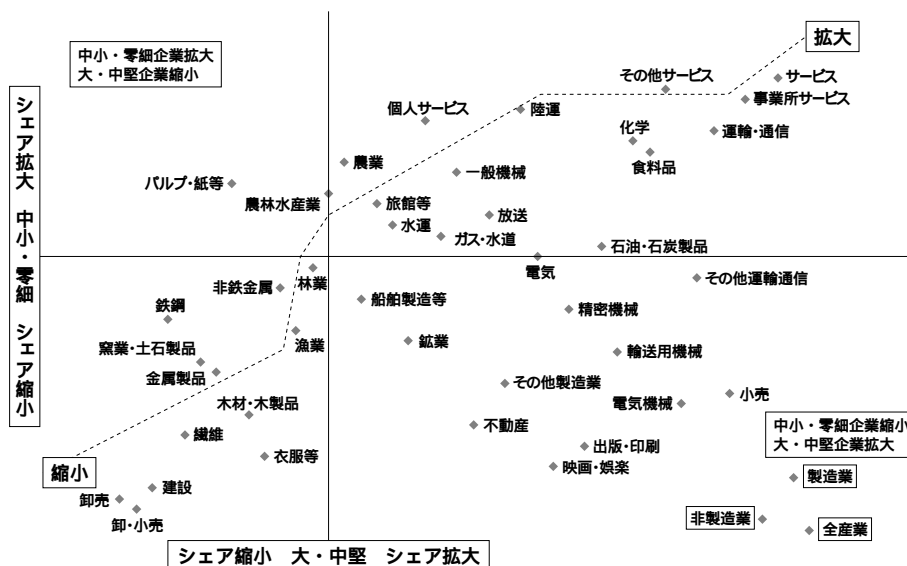
20. 財務省『法人企業統計年報』の法人数(母集団)の規模別構成比は、零細企業が90年度の78.7%から00年度には53.4%に低下している一方、中小企業は20.1%から45.4%に拡大している。日本では「株式会社」に対する信頼性・ステータスが高いと考えられているため、零細企業が「株式会社」を維持するために、資本金を引き上げ、中小企業にシフトした可能性が高い。

いて、全規模・全産業の売上高に対する規模別・業種別シェアがどのように変化してきたのかをみると、中小・零細企業は、製造業が93年度の9.9%から02年度には8.7%へ、非製造業が41.4%から38.3%へ低下したのに対し、大・中堅企業は、製造業が17.5%から19.8%へ、非製造業が31.2%から33.3%へ拡大した。製造業、非製造業ともに中小・零細企業の衰退、大・中堅企業の台頭が趨勢的に進展しており、特に、小売や映画・娯楽、出版・印刷、電気機械、輸送用機械でこの傾向が顕著である（図表17）。

小売や映画・娯楽は、ショッピングセンター・アウトレットモール・郊外型大型店やシネマコンプレックス・アミューズメント施設などの複合施設の出店が規制緩和や地価の下落・工場跡地の増加などを背景に活発化したうえ、ドラッグストア・ホームセンター・コ

ンビニといった新業態が地方などでも出店攻勢をかけた影響が大きい。99～02年の間に、小売店の就業者数は1.0%減少したが、うち大型店の寄与度は1.5%のプラスとなる一方で、中小型店^{注21}は2.5%の押し下げ要因となった（図表18）。特に、個人商店を多く含む中小専門店は、中心市街地の空洞化・大型店への顧客の流出・後継者難などに加え、品揃えを充実して中心店^{注22}へシフトする動きもあり、就業者数の落ち込みが著しい。スーパー、コンビニ、ドラッグストアなどのチェーンオペレーションを行う大型資本が雇用を創出しているものの、中小型店の雇用喪失規模の方が上回っている。小売の大型化には、集客力の向上、大量仕入・他企業との業務提携による価格競争力の改善・相乗効果の活用といったメリットがあることから、中小・零細小売の衰退が一

図表17 売上高の規模別・業種別シェアの趨勢(93～02年度)



(備考) 1. 売上高シェアのトレンド線の傾きの大きい業種から順に右(左)から並べた図
 2. 破線より上側は中小・零細企業のトレンド線の傾きが、大・中堅企業より大きい業種
 3. 財務省『法人企業統計年報』より作成

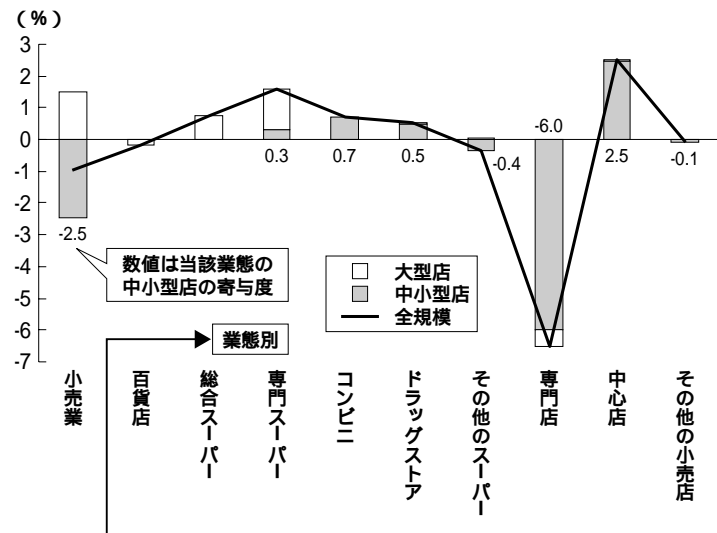
(注)21. 中小型店は従業者数49人以下。就業者数は従業者、臨時雇用者、出向・派遣受入者の合計とした。
 22. 取扱商品のうち、衣料品、食料品、住関連商品が占める割合が90%以上の商店(かつセルフ方式でない)を各々衣料品専門店、食料品専門店、住関連専門店と定義しており、50～90%の商店は中心店と呼んでいる。

段と鮮明化しつつある。

また、出版・印刷では、大企業は、デジタル化への対応を進め、電子部品・デバイスの比重を高めることで売上高を伸ばしている^{(注)23}。たとえば、大日本印刷では、エレクトロニクス部門（フォトマスク・液晶ディスプレイ用カラーフィルタなどの製造）の売上高シェアが16.0%に達した（04年3月期、単体）^{(注)24}。大・中堅企業では、印刷を基礎とした応用・派生技術を活かして多角化を図っていることが、規模別格差の一因になっているものと推測される。

パソコン、携帯電話、デジタル家電、電子部品・デバイスなどのIT関連製品の需要が高まった電気機械、海外市場の開拓を推し進めてきた輸送用機械などにおいても、中小・零細と大・中堅企業との間で売上高シェアの格差が拡大している。電気機械と輸送用機械で共通するのは、規模が大きくなると生産性が大幅に高くなるといった意味での規模の経済性が働くという点である。たとえば、02年の経済産業省『工業統計表』によると、輸送用機械では、従業員のうち中小事業所^{(注)25}で働いている者の割合が40.2%であるのに対し、付加価値額に占める中小事業所のシェアは21.0%にとどまっている（図表19）。中小の輸送用機械における1人当たり付加価値額は、全規模の2

図表18 小売店の就業者数増減率の規模別・業態別寄与度（99～02年）



(備考) 1. 就業者数は従業者、臨時雇用者、出向・派遣受入者の合計
 2. 中小型店は従業者数49人以下
 3. 経済産業省『商業統計調査』より作成

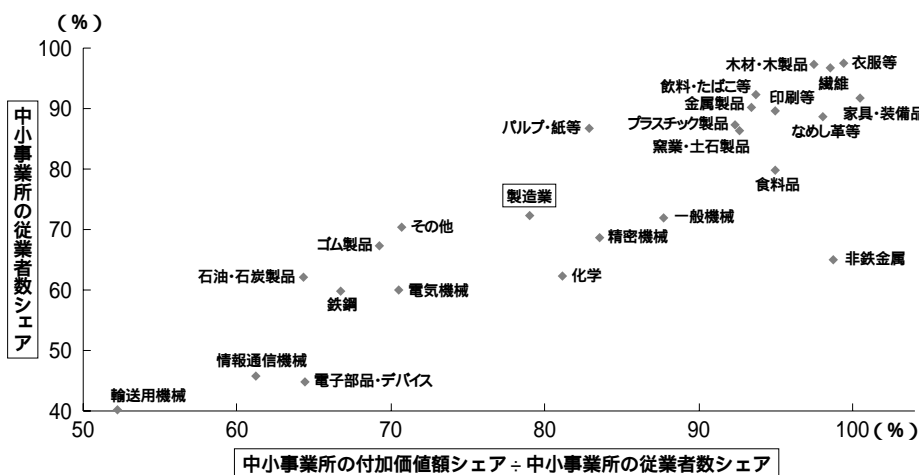
分の^{(注)26}程度に過ぎない。情報通信機械や電子部品・デバイスも同様に、事業所規模別の生産性格差が大きい。加工組立型製造業では、大企業は規模の経済性を活かすことで海外市場開拓やアジア諸国などとの国際競争を展開している一方で、中小・零細企業が担う相対的に付加価値の低い製品は、海外製品の流入などによる影響を大きく被り、企業規模別の格差が広がる傾向にある。

(3) 成長分野のサービス業では、中小・零細企業も健闘

企業規模別で売上高格差が拡大する業種がある一方、事業所サービスやその他のサービスでは、中小・零細企業も健闘している。中小・零細の事業所サービスの売上高シェアは

(注)23. 財務省『法人企業統計調査』では、数種の事業を兼業している場合は売上高の最も多い事業をその法人の業種としている。
 24. 凸版印刷では、LCD（液晶ディスプレイ）用カラーフィルタ、半導体製造時に使用されるフォトマスク、リードフレームなどを生産しており、04年3月期のエレクトロニクス系の売上高は部門合計（単体）の18.6%を占めている。
 25. 中小事業所は従業者数4～299人、大規模事業所は300人以上とした。
 26. 中小事業所の付加価値額シェア(0.210)÷中小事業所の従業者数シェア(0.402)=中小事業所の1人当たり付加価値額÷全規模の1人当たり付加価値額=0.522

図表19 中小製造業の従業者シェアと規模の経済性(02年)



(備考) 1. 従業者数4人以上の事業所が対象で、中小事業所は従業者数4～299人の事業所
2. 経済産業省『工業統計表』より作成

93年度の1.5%から02年度には2.2%へ、その他のサービスは1.1%から1.5%へ上昇した。また、96～01年の5年間に、従業者数は全産業（民営）で4.6%減少したが（図表20）、中小企業では製造業、建設、卸売が大幅に減少したものの、中小サービス業の寄与度は1.0%のプラスとなった。特に、医療・福祉・その他の事業サービスが雇用を拡大させており、規制緩和や制度変更^{(注)27}は、中小・零細企業の新規参入の呼び水になっていることが理解できよう。

3. 中小・零細では人件費負担の高まりで収益力が悪化 固定資産の有効活用が必要

(1) 90年代には人件費負担の高まりで中小・零細企業の収益力が大幅悪化
売上高などの企業規模だけをみていたのでは、企業が過剰な資産や雇用を抱え込んでい

る可能性を見落としてしまい、効率的に利益を上げているのかを判断することは困難である。そこで、本節では企業の本業の収益力がどのように変化し、どのような状況にあるのかを企業規模別および業種間の比較によって分析することにする^{(注)28}。

本業の収益力は、通常、経営資本営業利益率（以下「資本利益率」という）で評価できる。経営資本とは、生産や販売など本来の営業活動を行うために投下された資本のことで、総資本から、余資運用などの財務活動に投下された資産、建設途中で未利用である資産（建設仮勘定）、資産価値の実体がない繰延資産、を控除して算出される。本業の儲けである営業利益をこの経営資本で割ることによって、企業が経営資本をどの程度有効に活用して利益を捻出したのかが判明する。

80～02年度までの資本利益率（全産業）の

(注)27. 介護保険法の施行（97年12月成立、00年4月施行）、労働者派遣法の改正（ネガティブリスト、99年6月成立、同年12月施行）などが行われた。

28. 企業の総合的な収益力を測る際には通常、使用総資本営業利益率を用いるが、本稿では、中小・零細企業と大・中堅企業の純粋な収益力の比較を行うため、企業規模間で生じる財務活動格差を排除する目的で本業の収益力に焦点を絞っている。

図表20 規模・業種別の従業者数シェアと増減率寄与度(96 01年)

	規模	シェア		業種	シェア		業種	シェア			
		寄与度	寄与度		寄与度	寄与度		寄与度	寄与度		
農林漁業	全規模	0.42	0.01	(電気通信)	全規模	0.46	0.06	サービス	全規模	27.16	1.93
	中小	0.42	0.01		中小	0.29	0.05		中小	19.38	1.04
	大	0.00	0.00		大	0.17	0.00		大	7.79	0.89
鉱業	全規模	0.09	0.03	卸・小売・飲食店	全規模	32.00	1.11	(情報サービス・調査)	全規模	1.58	0.37
	中小	0.08	0.03		中小	26.50	1.03		中小	0.78	0.17
	大	0.01	0.00		大	5.50	0.08		大	0.80	0.20
建設業	全規模	9.00	1.44	(卸売)	全規模	7.85	1.30	(専門サービス)	全規模	3.16	0.07
	中小	8.70	1.30		中小	6.47	0.93		中小	2.77	0.03
	大	0.30	0.14		大	1.38	0.38		大	0.38	0.04
製造業	全規模	20.26	3.12	(小売)	全規模	16.33	0.11	(その他の事業サービス)	全規模	3.74	0.68
	中小	15.02	2.31		中小	12.75	0.47		中小	1.78	0.25
	大	5.24	0.81		大	3.58	0.35		大	1.96	0.43
電気・ガス・熱供給・水道	全規模	0.38	0.02	(飲食店)	全規模	7.82	0.31	(医療)	全規模	4.97	0.61
	中小	0.27	0.01		中小	7.28	0.36		中小	2.91	0.36
	大	0.11	0.01		大	0.54	0.05		大	2.06	0.25
運輸・通信	全規模	6.02	0.28	金融・保険	全規模	3.00	0.55	(社会保険・福祉)	全規模	1.55	0.45
	中小	5.34	0.17		中小	2.53	0.45		中小	1.35	0.36
	大	0.68	0.10		大	0.46	0.10		大	0.20	0.09
(運輸)	全規模	5.56	0.33	不動産	全規模	1.67	0.02	全産業計(民営)	全規模	100.0	4.6
	中小	5.05	0.23		中小	1.61	0.02		中小	79.8	4.3
	大	0.51	0.11		大	0.06	0.00		大	20.2	0.3

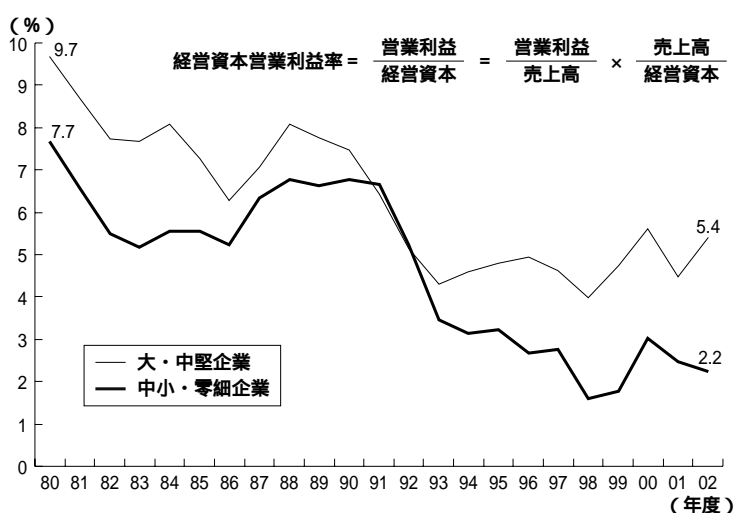
(備考) 1. 中小の定義は中小企業基本法ベース
2. 総務省『事業所・企業統計調査』より作成

推移をみると、企業規模にかかわらずバブル崩壊前後で水準が大きく低下していることが分かる(図表21)。中小・零細企業の資本利益率は80年度に7.7%に達していたのが、02年度には2.2%にまで低下した。

バブル崩壊が始まった91年度には、中小・零細企業の資本利益率は6.7%と大・中堅企業の6.4%を上回っていたが、02年度には2.2%と大・中堅企業(5.4%)を3.2%ポイントも下回っている。この資本利益率の規模別格差が拡大した要因をみるために、売上高営業利益率と経営資本回転率に分解してみると(注)29、中小・零細企業における資本利益率の低下は売上高営業利益率の大幅な低下が主因で

あることが分かる(図表22)。中小・零細企業の売上高営業利益率(全産業)は91年度の2.9%から02年度には1.1%へ低下しており、資本利益率に対する押し下げ効果は3.4%ポイントに

図表21 本業の収益力(経営資本営業利益率、全産業)



(備考) 1. 経営資本 = 総資本 - (現金 + 有価証券 + その他流動資産 + 投資その他の資産) - 建設仮勘定 - 繰延資産
2. 財務省『法人企業統計年報』より作成

(注)29. 経営資本営業利益率 = 売上高営業利益率 (営業利益 ÷ 売上高) × 経営資本回転率 (売上高 ÷ 経営資本)

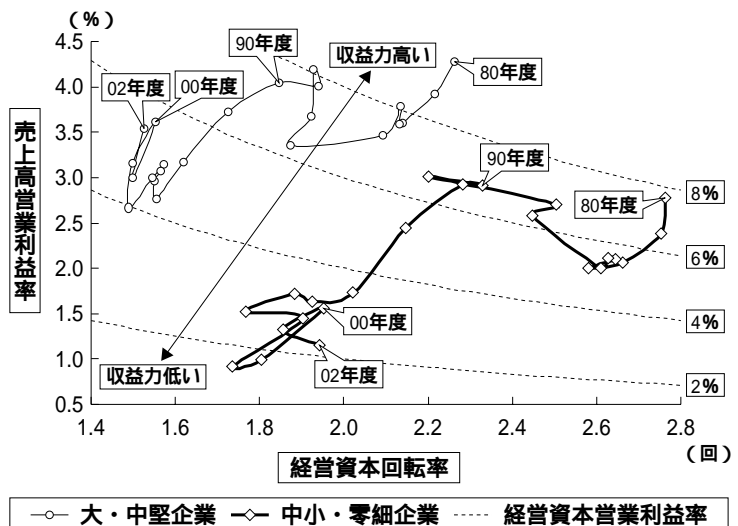
達した。経営資本回転率は2.3回から1.9回へ低下したが、その押し下げ効果は0.4%ポイントにとどまっている。一方、大・中堅企業は、売上高営業利益率の押し下げ効果が0.3%ポイント、経営資本回転率の押し下げ効果は0.7%ポイントであった^{(注)30}。大・中堅企業では過剰投資などによる資産の利用効率の悪化が資本利益率を低下させた主因であったが、中小・零細企業では売上高営業利益率の低下が本業の収益力を大幅に悪化させている。

それでは、中小・零細企業の売上高営業利益率が悪化した要因を探るため、売上高に占める費用の比率をみることにしよう。中小・零細企業（全産業）の人件費^{(注)31}や減価償却費の動向をみると、91年度から02年度にかけて、売上高人件費比率は15.2%から18.2%へ、売上高減価償却費比率は1.7%から1.8%へ上昇した。この間、売上高営業利益率は1.8%ポイント低下したが、そのうち3.0%ポイントは売上高人件費比率が押し下げた分であり、大・中堅企業の押し下げ幅1.4%ポイントを大きく上回っている（図表23）。人的資本への依存度が大きい中小・零細企業では、減価償却費比率に大きな変動は見受けられないものの、景気が悪化しても弾

力的に人件費を削減することが困難であるため、デフレ不況で売上高が減少する局面では固定費負担が収益を圧迫することになる。

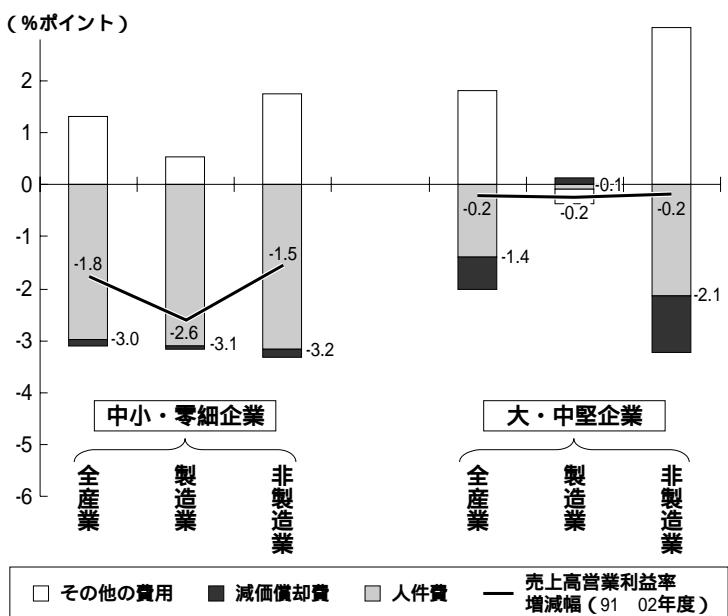
そこで、中小・零細企業の人件費に削減の余

図表22 経営資本営業利益率の要因分解
(売上高営業利益率×経営資本回転率)



(備考) 1. 売上高営業利益率 = 営業利益 ÷ 売上高
2. 経営資本回転率 = 売上高 ÷ 経営資本
3. 財務省『法人企業統計年報』より作成

図表23 売上高営業利益率の低下要因(91 02年度)



(備考) 財務省『法人企業統計年報』より作成

(注)30. 売上高営業利益率と経営資本回転率の両要因の複合的な押し下げ寄与は、中小・零細企業で0.6%ポイント、大・中堅企業で0.0%ポイント

31. 人件費は、役員給与、従業員給与、福利厚生費（法定福利費、厚生費、福利施設負担額、退職給与支払額など）の合計

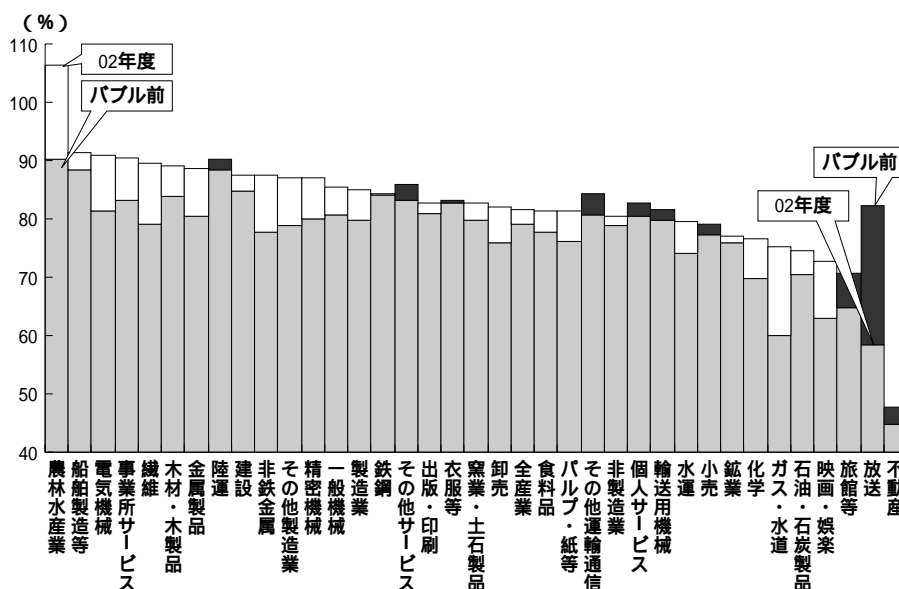
地が残っているのかをみるために、企業が新たに創造した価値である付加価値^{(注)32}に占める人件費の比率を示す労働分配率をみることにしよう。労働分配率は、労働集約型か資本集約型かといった性質の違いによって業種ごとに格差がみられる。機械・装置や不動産への依存度が高い産業では労働分配率が低い一方、農林水産業、船舶製造・修理、電気機械、事業所サービスなどは、02年度に90%を上回る水準に達しており、企業活動における成果の大半が従業員に割り当てられている(図表24)。バブル前の水準と比較すると、規制緩和やアジア諸国の台頭などによって競争の激化や空洞化が進展している農林水産業、ガス・水道、繊維、映画・娯楽、非鉄金属、電気機械で大

幅に上昇した。優秀な人材の流出を防ぐために、労働分配率の引き下げは困難であるという意見もあるが、労働分配率の上昇は業績(創造された付加価値)を上回る雇用者報酬が支払われている可能性を示唆している。収益構造の改善には、製品の高付加価値化を推し進めるか、業績を反映した水準まで雇用者報酬を削減するか、そのいずれかを実施する必要がある。

(2) 生産性の改善には固定資産の有効活用が必要

従業員1人当たりの付加価値でみた生産性上昇率を5年ごとの平均値^{(注)33}でみると、90年代初めまでは中小・零細企業が大・中堅企業を

図表24 中小・零細企業の労働分配率(人件費÷付加価値)



(備考) 1. バブル前の水準は83~86年度の単純平均とした。
2. 財務省『法人企業統計年報』より作成

(注)32. 付加価値 = 営業純益(営業利益 - 支払利息・割引料) + 人件費 + 支払利息・割引料 + 動産・不動産賃借料 + 租税公課。減価償却費は生産過程における固定資産の磨耗分(もしくは外部購入した固定資産の費用化分(前給付費用))であり、生産による価値の純増とはみなせないため、以下では財務省『法人企業統計調査』の定義と同様に減価償却費を含まない純付加価値ベースを用いる。

33. 平均成長率などを算出する場合は通常、幾何平均を用いるが(たとえば、成長率が1年目5%、2年目10%、3年目15%の時、幾何平均は $(\sqrt[3]{1.05 \times 1.10 \times 0.85} - 1)\% = 0.6\%$)、ここでは5年間に1人当たり付加価値額の水準が年率平均でどのように伸びたのかということより、毎年の上昇率はどうかという点に着目しているため、単純平均を用いている。

上回っていた（図表25）。ところが、バブル崩壊後、大・中堅企業はマイナス転落をかわらうじて回避する一方で、中小・零細企業は急激に悪化しており、98～02年度にはマイナス1.4%にまで低下した。特に、製造業で規模別格差が顕著であり、98～02年度は大・中堅企業が0.7%とプラスを維持する一方で、中小・零細企業はマイナス1.8%まで悪化した。

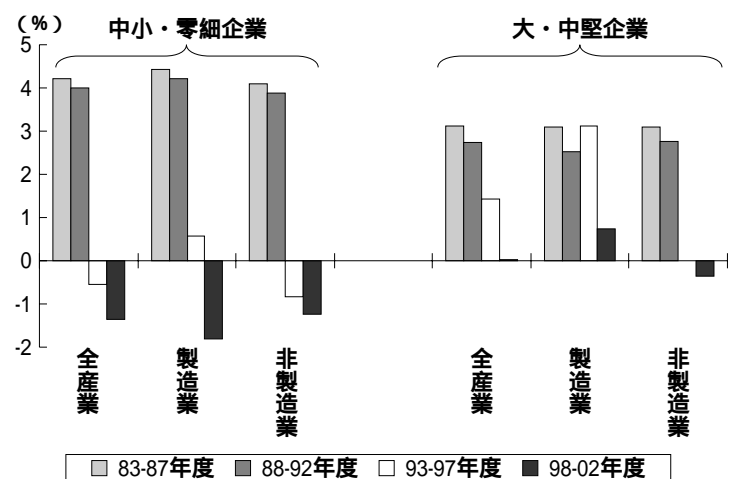
労働生産性の規模別格差を業種別にみると、鉱業、石油・石炭製品、化学、鉄鋼などの資本集約型・装置型産業、不動産、水運、放送、その他の運輸通信、ガス・水道などの公益事業で大幅な格差がみられる（図表26）。巨額な初期投資を要し、独占・寡占的な市場が形成されて新規参入が困難な業種で労働生産性の格差が大きくなっている。

次に、中小・零細企業の労働生産性を付加価値率と従業員1人当たり売上高に分解することで、業種別の特

徴についてみることにしよう（図表27）。事業所サービス、その他のサービス、陸運、個人サービス、旅館などは付加価値率が高い一方で、1人当たり売上高が低く、映画・娯楽、卸売、水運、放送などはその反対の特徴を持っている。人的資本への依存度の違いによって付加価値が産み出される構造が異なっている。

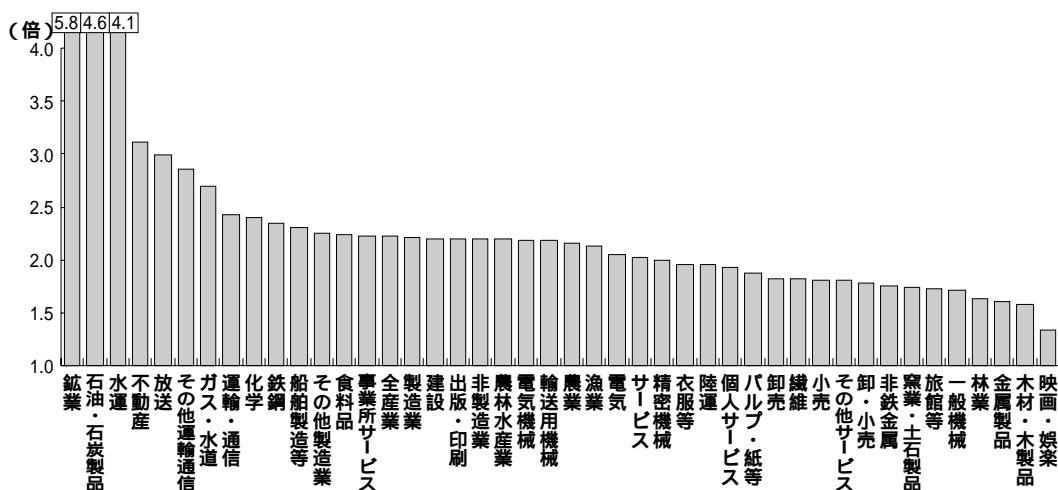
個人サービスや旅館では、付加価値率は比較的高いものの、1人当たり売上高が極めて少

図表25 労働生産性上昇率の規模別推移



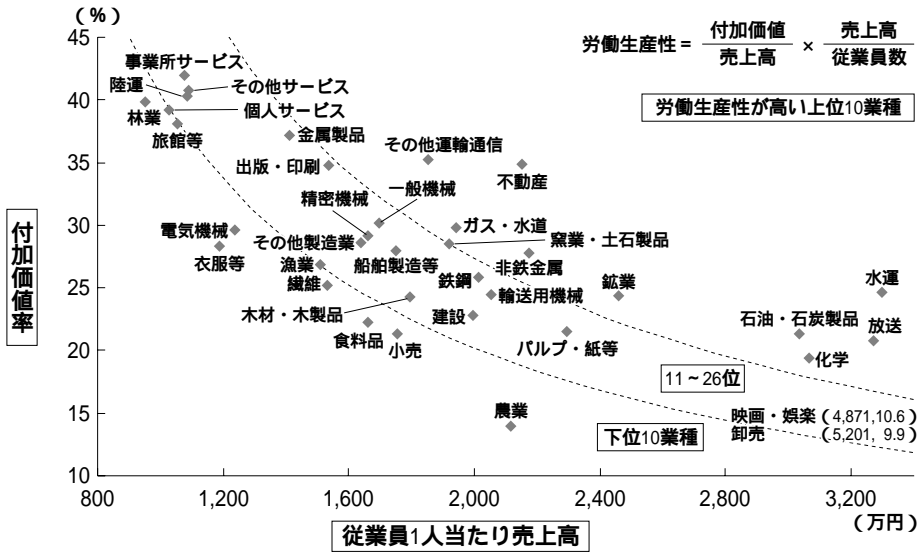
(備考) 1. 5年間の単純平均。労働生産性 = 付加価値 ÷ 従業員(役員を含む)
2. 財務省『法人企業統計年報』

図表26 労働生産性の規模別格差



(備考) 1. 格差は大・中堅の中小・零細に対する倍率(98～02年度平均)
2. 財務省『法人企業統計年報』より作成

図表27 中小・零細企業の労働生産性の要因分解(02年度)



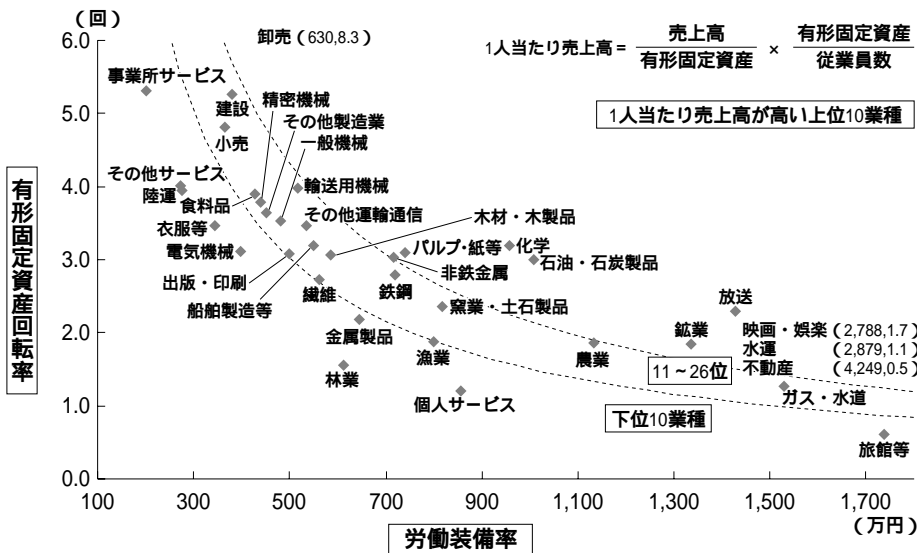
(備考) 財務省『法人企業統計年報』より作成

ないことが生産性の低さに結びついている。1人当たり売上高を有形固定資産回転率(売上高÷有形固定資産)と労働装備率(1人当たり有形固定資産)に分解すると、労働装備率が比較的高い一方で、有形固定資産回転率が低いことから、資産効率の悪さが1人当たり売上高が小さい要因であることが分かる(図表28)。生産性を改善させるためには、低・未利用施

設・設備の用途転換・リフォームなどによる施設の有効活用や過剰施設の廃棄ならびに人員の見直しによる適正規模への縮小を行うなど、資産効率を高める必要がある。

一方、事業所サービスやその他のサービスなどは、資産効率が高いものの労働装備率が低いために1人当たり売上高が小さくなっている。これらの業種は、労働者派遣業、医療・

図表28 中小・零細企業の1人当たり売上高の要因分解(02年度)



(備考) 財務省『法人企業統計年報』より作成

社会福祉・教育などを含んでおり、技術・知識・肉体的な人的能力に依存する傾向が強い
ため、1人当たりでみた有形固定資産は小さく
なる。しかし、たとえば、中小・零細の学習
塾などでも、パソコンを用いて授業に視覚的
効果を導入したり、インターネットなどの情
報技術を利用することで生徒募集・需要開拓
を安価かつ効率的に行うことができるうえ、遠
隔授業の導入によるカリキュラムの多様化や
データベースの構築による精度の高い学力診
断の提供といったサービスの向上が図られる。
中小・零細企業でも固定資産^{注34}を有効活用す
ることで、付加価値率の上昇および顧客の困
い込み 1人当たり売上高の改善が実現し、生
産性の上昇がもたらされるものと見込まれる。

また、輸送用機械と電気機械とでは、同じ
加工組立型といえども生産性の構造に相違が
みられる。02年度における輸送用機械の1人当
たり付加価値は502万円であるが、電気機械は
366万円にとどまった^{注35}。この違いは1人当
り売上高に大幅な格差があるためで、輸送用機
械は電気機械に比べて設備を効率的に利用し
ている点が異なっている。中小・零細の電気機
械は労働集約的な作業も多いので、生産設備の
自動化・「からくり^{注36}」の導入や人員配置の
適正化などが必要であり、電子商取引を活用し
た販売チャネルの多様化などにも取り組むべ
きである。輸送用機械も電気機械に比べて付加
価値率が低いという欠点があり、部品点数の削

減による中間投入の効率化などが課題である。

中小・零細企業は人的資本に依存している
が、その人的資本を有効活用するために、情
報技術や機械設備が人的資本をサポートする
ような相互補完体制を構築すれば、生産性を
一段と高めることができると考えられる。

4. バランスシートは健全化も、中小・ 零細の収益構造の安定性は極めて脆弱

(1) 借入金の返済、バランスシートの健全化
で、高まる投資余力

バブル崩壊後、企業は設備投資を絞り込み、
新事業への参入を手控えることで、資金調達
を抑制してきた。バブル前の85年度には中小・
零細企業の資金調達額は27.6兆円であったが、
90年度には2倍超の56.8兆円に達した(図表29)。
このうち、31.2兆円は借入金などの外部からの
調達であり、中小・零細企業もバブル期には
資金需要が旺盛だった様子が読み取れる。し
かし、バブル崩壊後は、徐々に設備投資や運
転資金などの資金需要が細り、90年度には31.5
兆円に達していた固定資産投資も、02年度に
は8.6兆円にまで縮小した(図表30)。02年度
の資金需要は4.0兆円と85年度の14.4%の水
準にまで減少している。4.0兆円という額は、内
部留保と減価償却費の合計である内部調達15.3
兆円の3分の1にも満たない水準であり、残り
は債務の返済などに充当された。中小・零細
企業は98年度から5年連続で外部調達がマイナ

(注)34. この学習塾の例では、パソコン、サーバー、ストレージ(外部記憶装置)、プロジェクター、録画機材、ソフトウェア(無
形固定資産)などが固定資産にあたる。

35. 02年度はIT景気崩壊の影響で電気機械の業績が悪化した。この5年間の平均をみても、労働生産性は電気機械が451万円、
輸送用機械が497万円と格差が開いている。

36. 簡単な自動装置

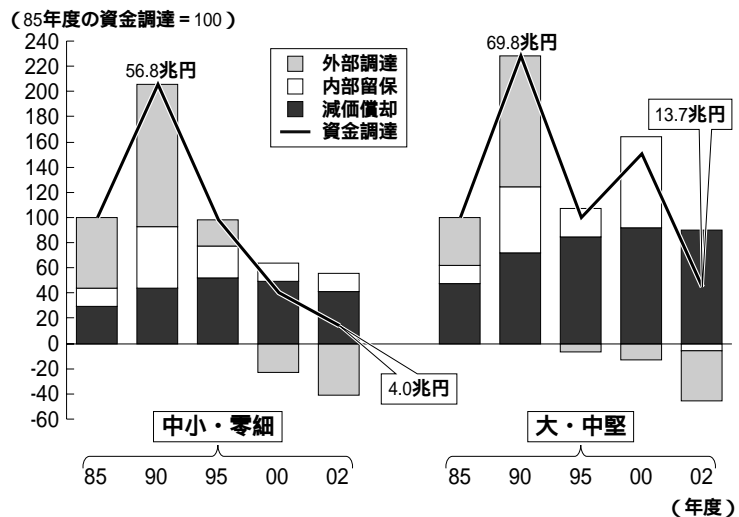
スであり、累計27.5兆円の債務を圧縮した。

中小・零細企業では、バランスシートがスリム化している一方、設備投資は減価償却費を下回る水準で推移しているため、機械設備の老朽化などが懸念される。たとえば、固定資産を自己資本で割った固定比率をみてみよう。固定比率は通常、借入金などの長期的な返済能力を示す、安全性の指標として用いられる。つまり、建物や機械設備に投資した金額は回収するのに長い期間を要し、即座に換金することが不可能なので、返済義務のない自己資本で調達されるべきという考え方を反映している。一般的には固定比率は100%を下回る水準が適正とされるが、中小・零細企業の場合、バブル前の水準は製造業で180%、非製造業で300%程度であった(図表31、32)。

固定比率の推移をみると、大・中堅製造業では80年代に増資や転換社債・ワラント債^{注37}の発行などによるエクイティファイナンス^{注38}が活発化したこともあり、80年度の170%から89年度には110%まで低下したが、その後は緩やかに上昇している。一方、80年代には横ばいで推移していた中小・零細製造業は、90年代前半に過剰設備を抱え

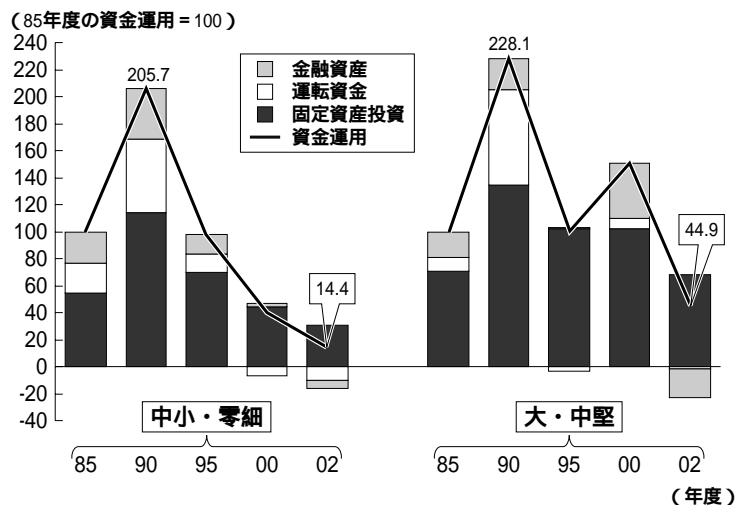
込んで大幅に上昇したものの、90年代後半からは設備投資の抑制や内部留保の蓄積・増資などで低下しており、02年度には164%とバブル前の水準を下回った。固定比率の低下は、安全性の高まりとともに、固定資産の減耗が進んで機械設備が老朽化・陳腐化し、技術進

図表29 資金調達の推移(全産業)



(備考) 1. 外部調達は資本金、資本準備金、社債、借入の増加分
2. 財務省『法人企業統計年報』より作成

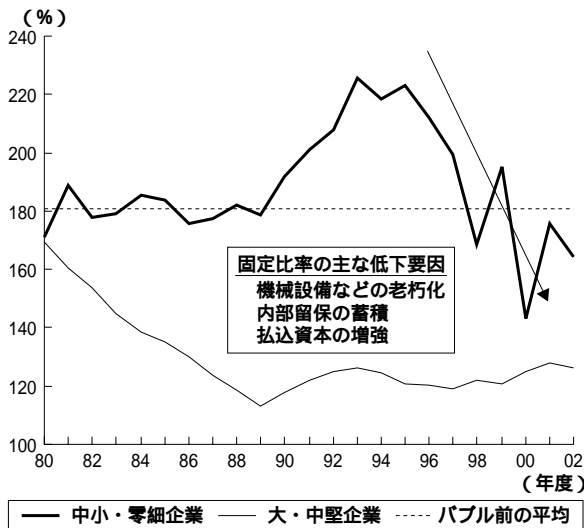
図表30 資金運用の推移(全産業)



(備考) 1. 金融資産は現預金・有価証券など、運転資金は在庫投資・企業間信用差額など、固定資産投資は設備投資、土地・無形固定資産の増加分とした。
2. 財務省『法人企業統計年報』より作成

(注)37. 転換社債とワラント債(従来は新株引受権付社債)は新株予約権付社債のことで、転換社債は発行会社の株式をあらかじめ定められた価格(転換価格)で社債から転換できる権利、ワラント債は行使価格で購入できる権利が付き社債
38. 自己資本の増加を伴う資金調達

図表31 製造業の投資余力(固定比率)

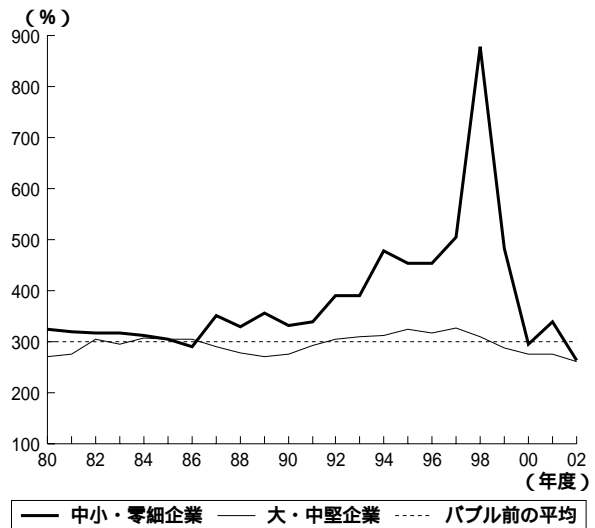


(備考) 1. 固定比率 = 固定資産 ÷ 自己資本
2. 財務省『法人企業統計年報』より作成

歩・性能向上に対応していない不経済で非効率な資産になっているおそれがある^{(注)39}、内部留保を債務の返済に回すあまり、採算が見込める事業への投資機会を逃している可能性がある、ことを示唆している。

そこで、中小・零細企業の自己資本比率の変化^{(注)40}と投資採算^{(注)41}の関係をみることにしよう。中小・零細企業では、事業所サービス、化学、その他のサービス、出版・印刷、精密機械などが、自己資本比率の上昇幅が全産業を上回るうえ、投資採算が高い業種である(図表33)。これらの自己資本比率が上昇した業種では、内部留保の蓄積・払込資本の増強・債務の圧縮が進展し、固定資産の拡大に対する許容度が高まっているため、投資採算が高ければ資金を投資に回すことで収益が上がることから、投資余力が高まっているものと推測される。

図表32 非製造業の投資余力(固定比率)



(備考) 1. 固定比率 = 固定資産 ÷ 自己資本
2. 財務省『法人企業統計年報』より作成

(2) 債務返済能力・利払能力は改善も、収益構造の安定性は極めて脆弱

前節では、主に固定比率や自己資本比率などのストック面から資金調達や資本構成に関する安全性をみてきたが、この節では、フロー面から中小・零細企業の安全性をみることにしよう。

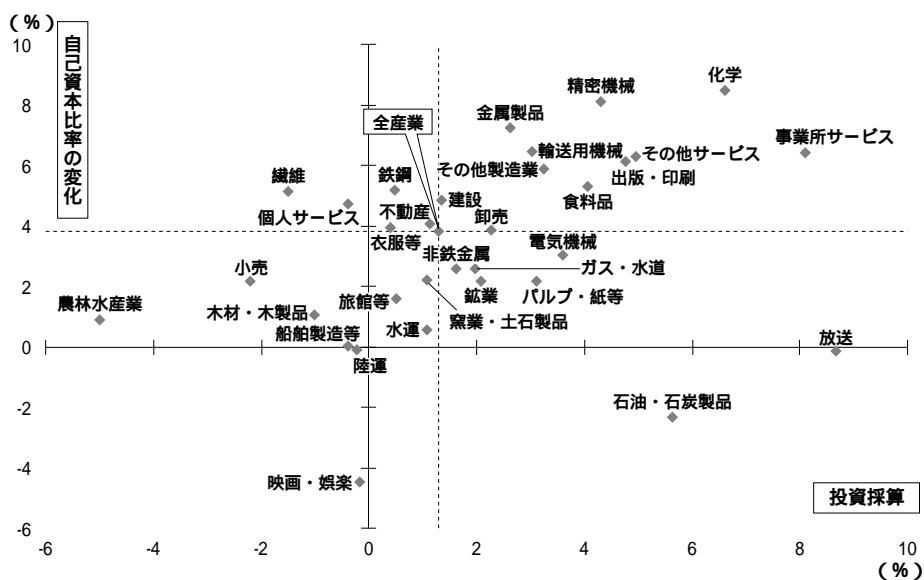
企業が抱えている長期・短期の債務残高が、償還の原資となるキャッシュフロー(内部留保+減価償却費)の何年分に相当するのかわを示す債務返済年数が安全性指標として重視されている。バブル前には中小・零細企業(全産業)では10年程度だったものが、バブル崩壊時や97年度からの景気後退期には非製造業を中心に急上昇しており、一時は30年程度にまで長期化した(図表34)。ただ、02年度には16年分にまで低下しており、最悪期の半分程

(注)39. 固定資産には「投資その他の資産」といった長期保有目的で所有する有価証券など、設備投資と関係のない項目も含まれるが、中小・零細企業では固定資産の77.5%が有形固定資産であり(02年度)、これらの影響は軽微である。

40. 98~02年度の単純平均から93~97年度の単純平均を差し引いた値

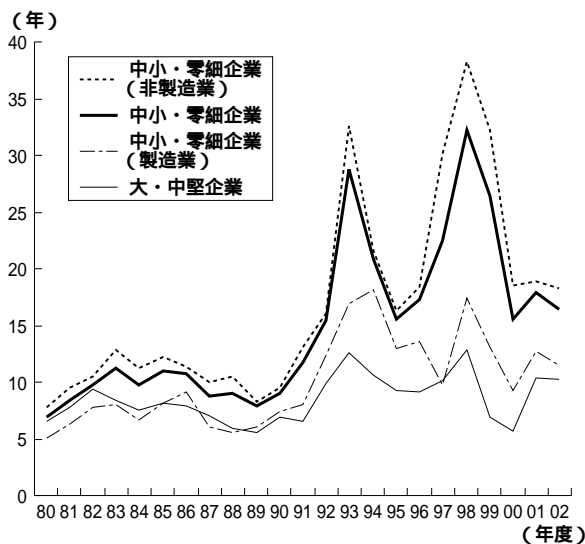
41. 投資採算 = 営業資産利益率(営業利益 ÷ (棚卸資産 + 有形固定資産)) - 新規貸出約定金利。98~02年度の単純平均

図表33 中小・零細企業の投資採算と自己資本比率の変化



(備考) 1. 投資採算 = 営業資産利益率 - 新規貸出約定金利。98～02年度の平均
 2. 自己資本比率の変化は98～02年度の平均から93～97年度の平均を引いた値
 3. 財務省『法人企業統計年報』より作成

図表34 債務返済年数の推移

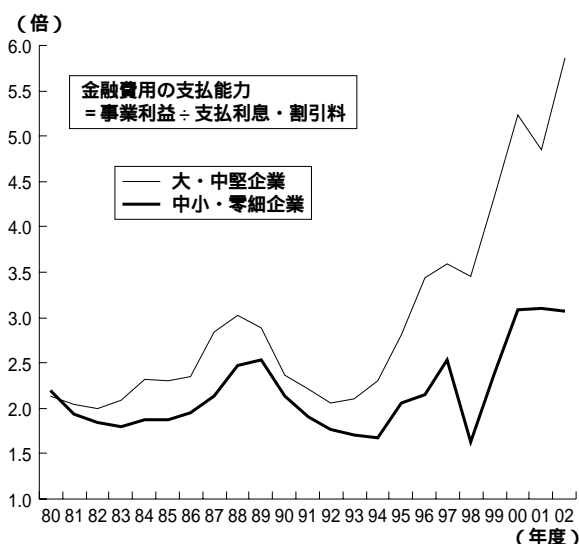


(備考) 1. 債務返済年数 = 長短債務 ÷ キャッシュフロー
 2. 財務省『法人企業統計年報』より作成

度に改善している。IT景気の崩壊やアジア危機のような急激な景気変動が生じない限り、返済年数は緩やかに低下していくものと考えられる。

また、事業利益が金融費用の何倍かを示す、

図表35 金融費用の支払能力(全産業)



(備考) 1. 事業利益 = 営業利益 + 営業外収益とした。
 2. 財務省『法人企業統計年報』より作成

金融費用の支払能力の指標であるインタレスト・カバレッジ・レシオ(全産業)^{注)2}は、大・中堅企業ほどには改善していないものの、債務の圧縮や低金利が奏功し、3倍にまで上昇した(図表35)。債務負担・利払負担の低減で、

(注)2. 金融費用は支払利息・割引料とし、事業利益は本来、営業利益 + 金融収益だが、統計の制約上、金融収益を営業外収益とした。

債務返済能力に関する安全性は高まっており、前節のストック面での安全性の改善も考慮すれば、中小・零細企業が借入れを行って投資に踏み切る環境は整いつつあるといえよう。

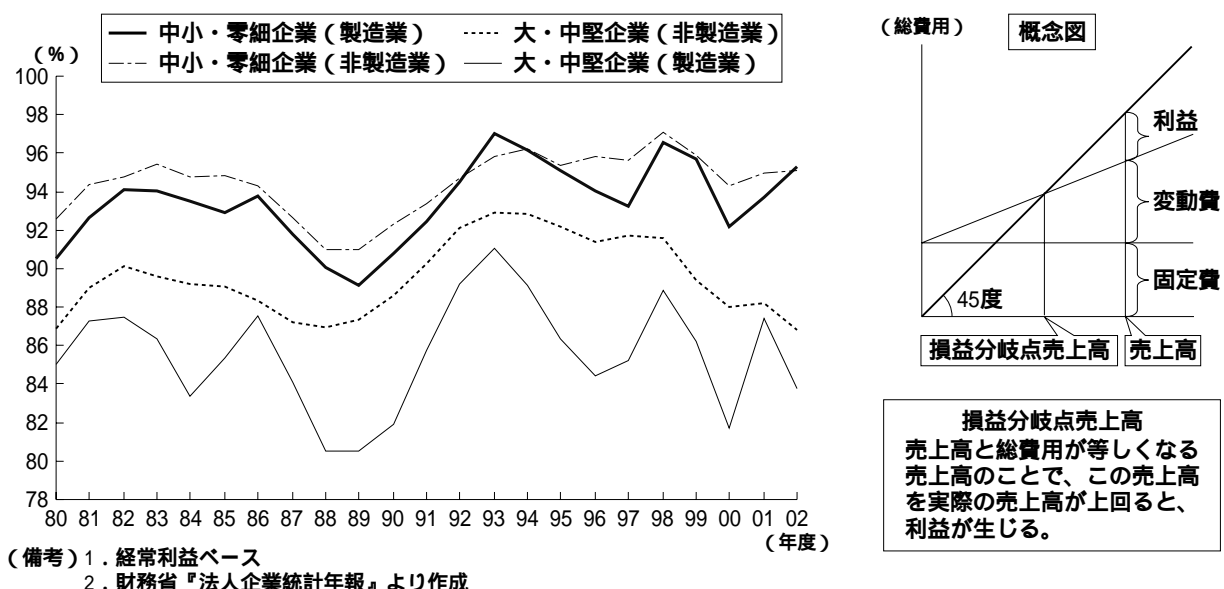
ただ、中小・零細企業の収益の安定性を示す損益分岐点比率は依然として高水準である^{(注)43}。損益分岐点比率とは、売上高と総費用が等しくなる時の売上高（損益分岐点売上高）を実際の売上高で割った指標で、100%からこの数値を差し引いた比率（安全余裕度）だけ売上高が減少すると、利益がゼロになることを示している。中小・零細製造業では95.3%、非製造業では95.1%にのぼり、大・中堅企業の各々83.8%、86.8%を大きく上回る（図表36）。中小・零細企業は売上高の減少によって赤字転落しやすい費用構造になっている。特に、バブル崩壊後は、非製造業で高止まりしており、不況に対する抵抗力は脆弱である。

損益分岐点比率が高水準で固定費や変動費率が高いと、増収率に対する増益率、減収率に対する減益率が大きくなり、利益変動が激しい財務構造になってしまう。中小・零細企業では、財務構造がスリム化し、資金調達面・資本構成面・債務返済能力・利払能力などの安全性は改善しているものの、収益性・生産性の面では大・中堅企業との格差が広がっているうえ、依然として景気変動によって赤字に転落しやすい状況であり、収益構造の安定性には著しい改善傾向は見受けられない。

5. 人的資本と情報技術・固定資産との相互補完で経営効率性の改善が急務

中小・零細企業の財務構造についてみてきたが、そこで浮かび上がってきた課題は、固定費、特に人件費の相対的な負担が重いため、利幅が薄くなり、収益性、生産性、収益構造

図表36 利益の安定性(損益分岐点比率 = 損益分岐点売上高 ÷ 実際の売上高)



（注）43. 損益分岐点比率 = 損益分岐点売上高 ÷ 実際の売上高。経常利益ベース（売上高を売上高 + 営業外収益、費用を売上原価 + 販管費 + 営業外費用として算出）

の安定性が低下していることであった。中小・零細企業は人的資本に依存しており、職人の技術・従業員の知識・アイデアを基盤に経営が成り立っているため、人件費の削減には限界があるのは確かである。しかし、その人的資本を有効に活用するためには、IT機器やソフトウェア、生産の自動化設備などを導入し、本当に人間の技術・知能でしか対応できない工程・作業と、機械に任せても十分に対応できる工程・作業とを明確化し^{(注)44}、相互に分担し合うことで、経営の効率性を高める必要があると考えられる(図表37、38)。

ITや機械設備の導入は、人件費の削減に寄与する一方で、販売チャネルの多様化、需給のミスマッチの解消、受発注システムの構築、財・サービスの高付加価値化、企業間の連携強化などによって売上高の拡大にも貢献しよう。中小・零細企業の長所は、資本回転率が高い点であるが、裏を返せば、固定資産が過少であったり、機械設備の陳腐化・老朽化が進展していたりする懸念がある。投資採算の改善、債務返済年数の低下や金融費用の支払能力の向上など、中小・零細企業の資金調達・運用環境は改善しており、情報技術や機械設備の

導入余地は十分にある。IT投資促進税制^{(注)45}といった税制上の優遇措置が実施されているうえ、政府系金融機関などでも情報化投資融資制度^{(注)46}があり、借り入れを回避したいならば、戦略的情報化機器等整備事業(コンピュータ等の低額リース事業)^{(注)47}を利用して、低コストで情報機器等の活用が可能になる。無論、ITや機械設備の導入は、その目的が明確であり、費用対効果を精査したうえで行われるべきであり、人的資本と固定資産の相互補完関係を高めるよう努めるなど、生産性や景気変動に対する抵抗力を強めて収益基盤を向上させることが急務となっている。

図表37 中小企業の共通課題と対策

中小企業の共通課題
「中小企業は人的資本への依存度が高い」
・デフレ圧力が掛かると人件費負担が相対的に重くなり利益を生みにくい。
・利益が景気変動の影響を受けやすい。
・労働集約的で資産効率性は高いが、従業員1人当たり売上高が小さく、生産性が低い。
「設備の陳腐化・老朽化」
・労働装備率の低下による売上効率・生産性の悪化が懸念材料
課題に対する施策
「人的資本を有効活用し、高付加価値体質へ」
・研究開発投資の促進(研究開発投資を行いやすい資金環境の構築、産学連携の強化)による新商品の創出
・顧客ニーズを的確に捉えた小回りの利くオーダーメイド型の生産構造への転換
・特殊技能を保持している人材や特許などをブランド化するなど、差別化により商品の付加価値を高める。
「機械設備・情報技術の活用による収益構造の安定性の向上」
・ITの活用による販売促進、需給マッチングの円滑化、原材料調達・受発注・在庫管理の効率化、企業間連携の強化、製品・サービスの高付加価値化、稼働率・業務の繁閑の平準化
・低技能分野の機械設備への代替強化、労働と機械設備の役割分担の明確化

(注)44. たとえば、3次元CADデータをもとに、金型設計データやマシニングセンタのNCパスを自動生成するソフトが開発されたため、これまで熟練工が2次元の図面により1カ月程度を要していた金型製作を、特殊技能なしに6日で完成するまでに短縮することが可能となっている。

45. IT機器(情報通信機器等)を取得した場合、10%の税額控除(法人税額等の20%を限度、控除限度超過額は1年間の繰越可能)又は50%の特別償却が受けられる。リースの場合(個人事業者又は資本金3億円以下の法人のみ)リース費用の総額の60%について、10%の税額控除(法人税額等の20%を限度、控除限度超過額は1年間の繰越可能)が受けられる。

46. 中小企業金融公庫「戦略的情報技術活用促進資金」、国民生活金融公庫「情報技術導入促進資金」、商工組合中央金庫「戦略的情報技術活用促進資金」

47. (財)全国中小企業情報化促進センター

図表38 IT活用型経営革新モデル事業の事例

業種等	テーマ名	業種等	テーマ名
情報サービス業	J2EEを利用したローコストで汎用性のある多階層型&コンポーネントタイプの販売管理、顧客管理、Web管理、商品管理、仕入管理、決済管理等を行う社内外対応の総合情報システムの構築	衛生材料製造販売業	使用期限、ロットという可変情報が含まれた商品バーコードを利用したサプライチェーンマネジメント
コンソーシアム(介護サービス業1社・情報サービス業2社)	モバイル端末を活用した訪問介護および配食サービス従事者支援インターネットASPシステム	商店街振興組合	ITを活用した顧客管理・販売促進システムの開発による中心商店街の活性化
土木・建築サービス業	統合型イントラネット業務管理システムの構築	コンサルタント業	最新IT・インターネット技術を活用した業務用酒類卸受注配送ウェブシステム構築事業
飲食料点小売業	営業・顧客情報・ワークフローなどの社内情報のIT化による経営刷新	和紙製造業	生産管理システム連動ご用聞きシステムによる売上高の増加
廃棄物処理業他	産業廃棄物処理業の一元管理システムの構築 生産性向上、顧客満足度の向上、コストダウンを目指して	帽子生産及び卸・小売販売	帽子製造卸業における国内外SCMシステムの確立
無線通信機器等、電子機器の開発・設計及び製造	品質管理技法(主としてタグチメソッド)を活用した個別原価管理システムと資材発注管理システムの開発	送風機製造販売	お客様のつばやき(要望)を製品やサービスの開発、改善につなげる仕組みを作る
米菓の製造販売	調達計画の公開と発注情報の自動検索による受発注双方における調達コストの低減化と手続きの迅速化	アパレル業	アパレル企業を中核としたセレクトショップ・ネットワークの構築
紙器製造	「AI(人工知能)型データベースによる販売・生産管理システム」の開発と、そのシステムを活用することにより高付加価値の発生、コストの圧縮、生産性の向上の経営革新を実現する。	プラスチック光学レンズ設計・製造・販売	ナノレベル光学素子製造における、IT活用キャッシュフロー経営基盤づくり
金属熱処理加工	個別受注型加工業において、顧客と生産を連携する同期型生産モデルの開発	プラスチック製品製造業	プラスチック製品製造業のための「EDI連携型販売・生産統合情報システム」の構築
公益法人	2次元コードを活用した携帯電話ポイントシステムの導入による顧客管理業務の効率的運用	小売業(婦人用装身具・傘帽子・その他の雑貨)	インターネットVPN(仮想LAN)をインフラとしたVisual POSシステムの構築(中小小売店におけるSCMの形成)
公益法人	RFIDを活用した小売 生産部門連動型アパレル・オーダーメイド生産管理システムの構築	オプション品販売・内装工事	新築マンション工事業者における、営業・業務支援システムの構築
精密機械器具製造業	Webの活用により企業間連携(Collaboration)と基幹システムの確立 半導体関連装置における受注仕様の情報共有によるビジネスリードタイムの短縮	積層金型の実用化及び適用研究等	「積層積木方式」金型の生産支援システム
製靴用材料・部材製造販売業	顧客のIT化進捗度を考慮した、段階的なB2B・受注管理効率化システム構築事業	特殊鋼網材卸・金属機械部品加工	金型メーカー向け鋼材調達プログラム 鋼材業務標準プロトコルの開発事業
製造業	製造中小企業支援のためのグラフィックIP電話システムの開発	機械加工業	製造業(機械加工企業)における企業間連携ネットワーク事業モデルの構築
機械工具製造販売業	特殊切削工具のEコマースプラス事業		

(備考) IT活用型経営革新モデル事業とは、中小企業のITを活用した経営革新を促進するため、地域でモデルとなりうる企業間連携ネットワーク・システム等の開発・導入を行う中小企業者等に対して経費の一部を補助する制度で、ここに掲載されている事例は、02年度に採択され、実施された事業の一部である。中小企業庁資料より作成

参考文献

財務省編『フィナンシャル・レビュー(法人企業統計から見た日本の企業行動特集)』財務省(第62号、2002年)
 徳増俣洪、阿部大輔、力丸洋『証券アナリストのための企業分析(第2版)』東洋経済新報社(1997年)

リレーションシップ重視の流れを中小企業が 資金調達円滑化につなげていくために

- キーワードは「情報開示」 -

信金中央金庫 総合研究所上席主任研究員

鉢嶺 実

(キーワード) 中小企業金融、情報の非対称性、リレーションシップ、情報開示、説明責任

(視 点)

一般に中小企業金融の円滑化を妨げる要因のひとつとして、貸手側（金融機関）において借手側（中小企業）の状況等を十分に把握することが容易でないという問題（いわゆる「情報の非対称性」の問題）が指摘されている。こうしたなかで、信用金庫などの地域金融機関では、資産担保融資、財務諸表融資、クレジットスコアリングなどの融資審査手法に加えて、長期継続的なリレーションシップによって蓄積される中小企業の定性情報にも着目した融資審査手法（リレーションシップレンディング）にこれまで以上に注力していく方向にある。こうしたなかで、資金提供を受ける中小企業サイドでは、数値的に把握可能な財務・経理などの定量情報に加えて、企業をとりまく事業環境等の定性情報を金融機関に正しく理解させるための「情報開示」が、従来にも増して重要になっていくものと考えられる。本稿では、借手の中小企業が、地域金融機関側のこうした「企業をより深く理解する」動きを資金調達の円滑化につなげていくためにとるべき対応等について「情報開示」をひとつのキーワードとしながら考察した。

(要 旨)

中小企業と金融機関の長期継続的なリレーションシップによって中小企業の定性的な情報が金融機関側に蓄積され、ひいてはそれが中小企業金融の円滑化につながっていくのではないかと期待が高まっている。こうしたなか、信用金庫などの地域金融機関では、近年、これまで以上に長期継続的なリレーションシップを重視して、事業の将来見通しや経営戦略など中小企業の多様な定性情報を見極めた融資審査を実践しようとする動きを強めている。

中小企業が地域金融機関のこうした動きを資金調達円滑化につなげていくためには、さまざま意味で「情報開示」の重要性がこれまで以上に増していくこととなろう。特に、今後の中小企業の「情報開示」は経営トップ（社長）自らもきちんと「説明責任」を果たしていくことにより、より説得力を帯びたものになっていくとみられ、そうした対応の重要性が今後一段と高まりそうだ。

1. 定性的な情報の蓄積がもたらす中小企業金融の円滑化へ高まる期待

(1) 長期継続的なリレーションシップがもたらす定性的な情報の蓄積

中小企業をとりまく金融環境が日々変化していくなか、中小企業にとってはいかにして資金調達の円滑化を図るかが常に重要課題のひとつであることはいうまでもない。

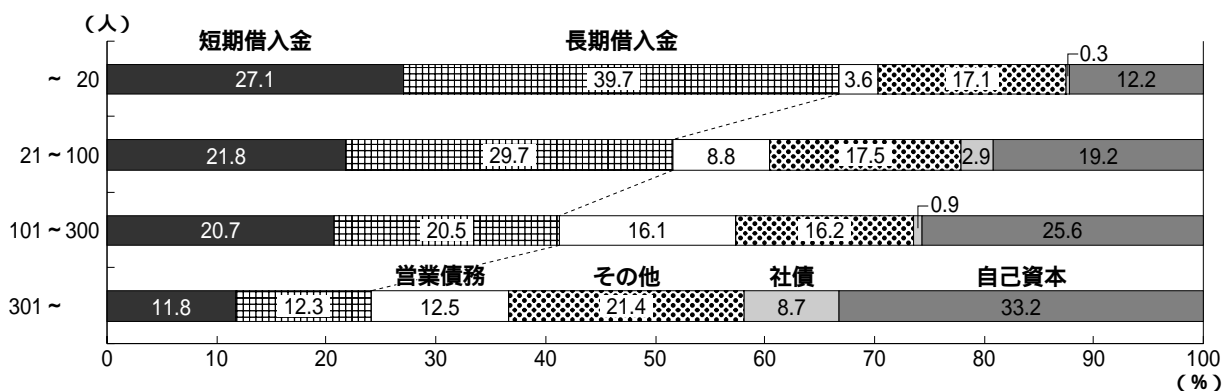
一般に、中小企業の資金調達構造の特色のひとつとして、大企業と比べて借入金（間接金融）への依存度が高く、金融機関の貸出姿勢の影響を受けやすいということは広く知られている（図表1）。またその一方で、中小企業金融の分野においては、貸手側（金融機関）において借手側（中小企業）の状況等を十分に把握することが容易でないという問題（いわゆる「情報の非対称性」の問題）が常に存在することなどから、円滑な資金調達が阻害されているケースが少なくないものと考えられている。

こうしたなかで、近年、この「情報の非対

称性」を乗り越えていくための試みとして、財務諸表融資、資産担保融資、クレジットスコアリングなどの融資審査手法に加えて、貸手（金融機関）と借手（中小企業）のリレーションシップを重視しながら対応していく融資審査手法（リレーションシップレンディングなどとよばれる）が注目されている。すなわち、長期にわたるリレーションシップの継続によって、中小企業の決算情報等の定量的な情報に加えて、決算書類には表われない定性的な情報（社長の人柄、従業員の士気、業界内や取引先の評判、技術開発力、製品・商品の信頼性など）も金融機関側に蓄積されることで、中小企業の資金調達円滑化が図れるのではないかと期待が一部で高まっている。

たとえば、金融業界でいうところの“リレバン”（2003年3月に金融庁が打出した『リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム』などの総称）では、貸手である地域金融機関に対し、担保偏重、過剰保証の見直しに向けてさまざまな機能強化策への取り組みが求められている状況にある。

図表1 従業員規模別の資金調達構造(2001年度・非一次産業)



- (備考) 1. 各項目の構成比率は分母を負債+資本+割引手形残高として算出
 2. 営業債務（企業間信用）は支払手形+買掛金、その他は割引手形残高及び引当金等の残高
 3. 財務省『法人企業統計年報』（2001年度）を中小企業庁が再編加工した資料をもとに作成

特にこの中において、「長期的に継続する関係に基づき借り手の経営能力や事業の成長性など定量化が困難な信用情報を蓄積すること」などにより、貸出にあたっての審査コスト等が軽減され金融の円滑化が図られる、信用リスクを適切に反映した貸出の実施や借手の業績が悪化した場合の適切な再生支援等により貸手・借手双方の健全性の確保が図られる、といった効果が期待できるとの具体的な指摘がなされている点が特筆される。これは、長期継続的なリレーションシップによる顧客中小企業の定性情報の蓄積が、円滑な中小企業金融の障害とされる「情報の非対称性」を乗り越えていく有力な手段のひとつと考えられているためであり、米国等では、リレーションシップレンディングはビジネスモデルのひとつとして以前より認識されている。

また、金融機関の監督官庁である金融庁では、中小企業の実情に即したきめ細かな実態把握に一層努めるため、金融庁の検査官が金融機関を検査する際の手引書と位置づけられている『金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕』の一部を改訂し、2004年2月に公表している。これを見ると、中小企業は財務状況だけではなく、数字に表れない技術力、販売力や成長性、経営者の資質などの経営実態もきめ細かく検証する必要性が高いという認識のもとで、今後の検査実施に際しては「金融機関による中小企業との密度の高いコミュニケーション、中

小企業への積極的な働きかけ」なども重視していくという方向性が示されている。

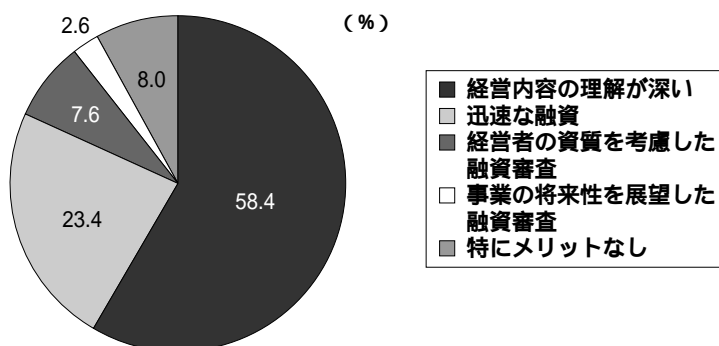
ここでいう「密度の高いコミュニケーション」が具体的にどの程度のものを指すかについては若干の議論の余地を残している面はあるものの、いずれにしても今後の地域金融機関は、これまでも増して地域経済社会の期待に応えるべく、中小企業金融円滑化の担い手として長期継続的なリレーションシップや密度の高いコミュニケーションなどを念頭に置いた動きを強めていくものと考えられる。

(2) 中小企業は融資審査への反映等を期待

借手サイドである中小企業の多くが、長期継続的なリレーションシップに対し相応の期待を寄せているという実態も、各方面の調査結果からすでに明らかとなっている。

たとえば、信金中金総合研究所が全国の信用金庫の協力を得て2003年10月に調査・集計した中小事業者向けアンケート（第113回全国中小企業景気動向調査に付随した特別調査：図表2）の結果をみると、地域金融機関と長期

図表2 中小企業が地域金融機関と長期継続取引するメリット



(備考) 出所は信金中金総合研究所「特別調査 地域金融機関との関係について」(第113回全国中小企業景気動向調査(2003年7-9月期実績)に付随して実施したアンケート調査。N=13,727)

継続取引するメリットとして「経営・事業内容への理解が深い」との回答が全体の58.4%にも及ぶなど、長期継続取引が「情報の非対称性」の克服に一定の効果をもたらすものと認識されている様子がうかがわれた。

しかしその一方で、「経営者の資質を考慮した融資審査」や「事業の将来性を展望した融資審査」と回答した企業は合わせて10%程度に過ぎず、地域金融機関に対し事業内容への理解（「情報の非対称性」の克服）という次元からさらにもう一步踏み込んだ対応（融資審査への反映）を期待している実態も明らかとなっている。

また、東京商工会議所が中小企業側のニーズを探るために2003年8月に集計・公表した「リレーションシップバンキングに対するニーズ調査結果」をみても、地域金融機関の資金供給機能について「物的担保（不動産）に過度に依存しない融資」を望む企業が全体の71.2%、「連帯保証人に過度に依存しない融資」を望む企業が同66.9%、「商品・サービス・技術などの企業の事業性のみを基にした融資」を望む企業が同58.3%にも及ぶ実態も明らかとなっている（図表3）。

2. 融資審査能力の強化などへ向けて対応を進める地域金融機関

中小企業金融の主たる担い手（貸手）である地域金融機関では、前出の“リレバン”も追い風となって、融資審査能力の強化、リレーションシップの再構築、新しい金融手法の開発などに取り組む動きがここへ来て順次具体化してきている。

とりわけ、融資審査能力の強化では、一部にみられるような「財務偏重」や「担保・保証への過度な依存」といった認識（誤認）を払拭すべく、日々刻々と変化する業界事情や業種特性も勘案できる業種別担当者の配置（融資審査体制の整備）や、事業の将来性や技術力等を的確に評価できる人材を育成するための業種ごとの「目利き研修」の実施、といった対応を進める地域金融機関が相次いでいる（図表4）。こうした地域金融機関それぞれの対応は、必ずしも万能とはいえないケースもあるとはいえ、中小企業の定性情報をこれまで以上に理解するよう努めることにより、中小企業金融の円滑化を図ろうとする試みとして

図表3 中小企業が地域金融機関に求める資金供給機能の内容(複数回答)

項目	回答率(%)
物的担保（不動産）に過度に依存しない融資	71.2
連帯保証人に過度に依存しない融資	66.9
商品・サービス・技術などの企業の事業性のみを基にした融資	58.3
信用保証協会の保証付きでないプロパー融資	57.7
物的担保以外の担保（知的財産権、売掛債権等）を活用した融資	37.4
（データベース等を活用した）迅速な貸出し	20.9
売掛債権等の証券化	13.5
ファンドを通じた融資	5.5
その他	1.8

（備考）東京商工会議所『リレーションシップバンキングに対するニーズ調査結果』（2003年8月）

注目できよう。

ちなみに、国民生活金融公庫が2003年12月に取引先中小企業に対して実施したアンケート調査によると、1年前の同時期と比べたメインバンクの貸出姿勢の変化について、担保・保証条件が「厳しくなった」と回答した企業の割合は前回調査比4.5ポイントも減少(20.7% 16.2%)している。一方、担保・保証条件が「緩くなった」と回答した企業の割合もわずかではあるが増加している(2.2% 3.5%)。金融機関は徐々にではあるが貸出に際して担保・保証などの外形的基準への依存度を低下させ、それ以外の要因を重視する方向へシフトしつつあるものと推察される(図表5)。

いずれにしても、こうした状況をふまえて、借手である中小企業サイドも地域金融機関のこうした「わかろうとする」動きに呼応する形で、これまで以上に「わからせようとする」努力をしていかなければならないものと考えられる。

3. 資金調達の円滑化へ向けて重要性が増す中小企業の“情報開示”

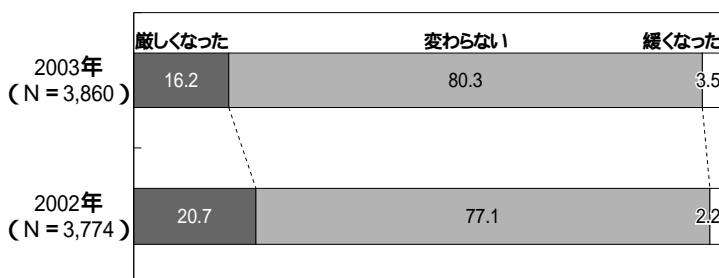
(1) 中小企業は目下の環境変化を資金調達円滑化の好機ととらえて積極的な対応を
今後の中小企業向け貸出に際して、金融機関サイドは借手である中小企業の定性情報に

図表4 信用金庫業界における最近の業種別融資審査体制構築等への主な取組事例

<p>横浜信用金庫(神奈川県横浜市) 担当店舗別審査体制から業種別審査体制に移行(審査グループ=建設業・卸小売業・地公体、審査グループ=製造業・サービス業、審査グループ=消費性資金・不動産業等)。また、業種別審査マインドを醸成するため営業店に対し臨店指導・営業店支援を実施</p>
<p>青梅信用金庫(東京都青梅市) 審査管理部審査グループに従来より配置していた業種別審査担当者(建設、不動産の2業種)を流通、サービスなど他の業種へも拡大(現6名体制)</p>
<p>大阪信用金庫(大阪市天王寺区) 製造業、建設業、運輸・通信業、卸小売業、不動産業、サービス業の6業種において業種別審査担当者を配置して審査。同時に補充機能として中小企業診断士等から成る「業種研究会」を発足して随時連携</p>
<p>大阪市信用金庫(大阪市中央区) 融資推進部に設置した事業融資推進センターの業種別事業融資開拓チームが成長期待業種などを対象に提案融資を推進</p>

(備考) 各信用金庫が公表している「機能強化計画」やニュースリリース資料およびヒアリング調査をもとに信金中金総合研究所にて作成

図表5 1年前の同時期と比べたメインバンクの貸出姿勢の変化(担保・保証条件)



(備考) 1. 調査時点は2003年12月10日
2. 国民生活金融公庫『小企業の借入金状況調査』(2004年1月29日)より作成

ついてこれまで以上に「わかろうとする」努力を相応に続けていくものと思われる。

こうしたことを受けて、借手サイドの中小企業は、こうした金融機関の「わかろうとする」動きのみに依存するばかりではなく、今後はむしろ目下の環境変化を積極的に資金調達円滑化の好機ととらえ、いまいちど金融機関サイドの目線にも立ってみたいうえで「わか

らせようとする」工夫をすることで、これまで以上に自社の資金調達円滑化を実現できる可能性が高まっているものと考えられる。

実際、取引金融機関に対し自主的に各種資料を提出するなど“情報開示（ディスクロージャー）”に積極的な企業は、そうでない企業に比べて円滑な資金調達を実現できているというデータもある。総じて厳しい事業環境が続いている中小企業ではあるが、リレーションシップの見直しという金融機関サイドの動きを中小企業自身の資金調達円滑化につなげていくためにも、借手である中小企業側はこれまで以上に積極的かつ確な“情報開示”を通じて「わからせようとする」努力を続けていくことが肝要といえる。

（２）財務・経理情報の開示はこれまで以上に信頼性への配慮が不可欠

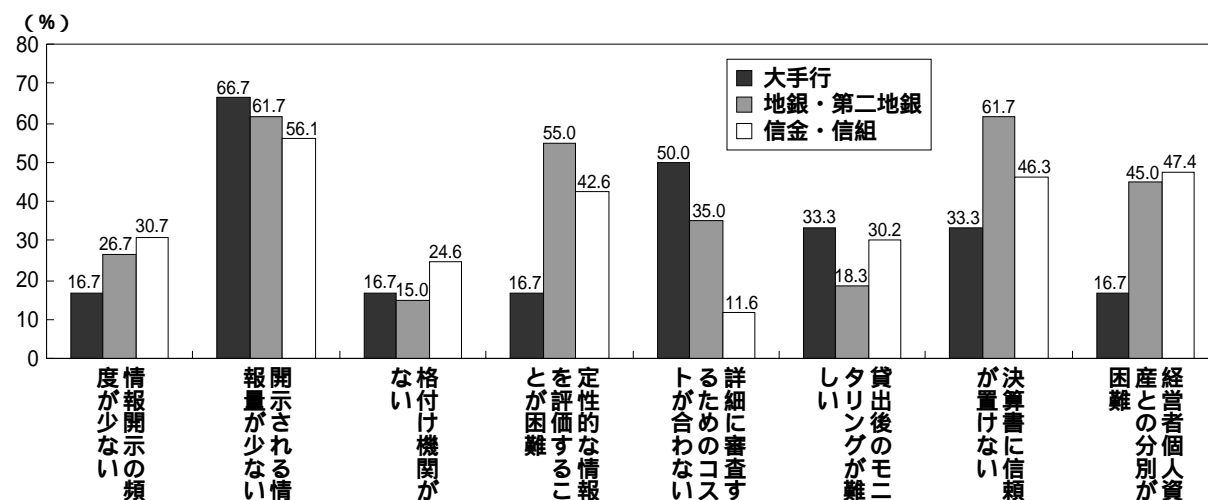
中小企業にとって資金調達面でのチャンス拡大につながる“情報開示”とは、具体的にはどのようなものなのであろうか。

“リレバン”の流れのなかで地域金融機関は総じて定性的な情報をこれまで以上に重視する方向にあることはこれまで述べてきたとおりである。とはいえ融資実行に際して拠り所となっていくのは基本的には数値的に把握可能な情報、すなわち決算書類等に基づく企業の財務・経理情報の類であると考えられる。

借手である中小企業の財務・経理情報の類はこれまでも相応に提供されてきた基本的な情報ではあるが、中小企業の信用リスク把握の際の問題点として「決算書に信頼が置けない」という点が金融機関サイドから挙げられるケースが多いという実態もふまえれば（図表6）財務内容の改善はもちろんのこと、今後は可能な限り提供する財務・経理情報の信頼性にも配慮しながら対応していくことがより重要になるものと考えられる。

こうしたなかで政府は中小企業の会計の質の向上に向けた対策を順次講じているほか（図表7）、すでに一部の地域金融機関では日本税理士会連合会チェックリストの添付があった

図表6 中小企業の信用リスク把握の際の問題点(銀行業態別)



（備考）（社）中小企業研究所『中小企業向け貸出の実態調査』（2003年1月）より作成

図表7 政府の中小企業の会計の質の向上に向けた対策の概要

<p>中小企業の会計のあり方を明らかにする</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 中小企業庁において『中小企業の会計に関する研究会報告書』を公表（2002年6月） <ul style="list-style-type: none"> 「中小企業の会計」の基本的な枠組み <ul style="list-style-type: none"> (1) 債権者等の信用を得る観点から、中小企業でも、実行すべき事項を明確化 <ul style="list-style-type: none"> ((例) 減価償却については「每期継続して、規則的な償却を行う」とした。) (2) 企業規模による属性の違い、負担可能なコスト等を考慮し、任意採用でよい事項を明確化 <ul style="list-style-type: none"> ((例) 税効果会計や固定資産の減損会計基準等については基本的に任意採用とした。) (3) 商法上の義務ではないものの、債権者等の信用を得る観点から、作成が望ましい事項を明示 <ul style="list-style-type: none"> ((例) キャッシュフロー計算書や注記事項等については作成が望ましいとした。) ・ 昨年春、日本税理士会連合会、日本公認会計士協会も、より実務的な基準（あり方）を策定、公表 <ul style="list-style-type: none"> 「中小企業会計」の普及、定着を図る ・ 中小企業政策審議会企業制度部会において、「中小企業の会計の質の向上に向けた具体的取り組みに関する報告書」を公表（2003年11月） <ul style="list-style-type: none"> 中小企業の会計の質の向上に向けた取り組みについて、これまでの取り組み状況を踏まえ、今後の取り組みについてのポイントを明示 (ポイント1) 「中小企業の会計」の改訂を適切なタイミングで行う。 <ul style="list-style-type: none"> 中小企業の実態や企業会計基準の動向等を踏まえ「中小企業の会計」の見直し・改善を図っていくことが必要 「固定資産の減損に係る会計基準」の採用については任意採用とした（中小企業政策審議会による検討結果を踏まえ、「中小企業の会計」の改訂を行った（2003年11月））。 (ポイント2) 経営者等における理解を深める。 <ul style="list-style-type: none"> 会計の質の向上の重要性について、経営者が理解を深め、実行していくことが必要 「中小企業の会計」の周知・啓発活動（パンフレットの配布、中小企業団体等における講習会等の開催等） (ポイント3) 中小企業の会計をチェックするサービスを発展させる。 <ul style="list-style-type: none"> コスト的に中小企業にも利用可能であり、債権者等のニーズに対応した第三者による決算書のチェック・サービスが発展していくことが必要 日本税理士会連合会が、同連合会による「中小社会会計基準」を踏まえて計算書類が作成されていることを確認するためのチェックリストを策定。中小企業の会計に対する取り組みを支援すべく、普及中 (ポイント4) 金融機関等によるインセンティブを構築する。 <ul style="list-style-type: none"> 会計の質の向上により、審査期間の短縮やコスト削減、情報の非対称性の緩和といったメリットを享受する金融機関が、融資の際に、担保や第三者保証はもちろん、本人保証の不要化や限定といった、一定のインセンティブを付与する取り組みが極めて有効 一部の金融機関において、日本税理士会連合会チェックリストの添付があった場合に、債務超過であっても融資の対象とするなど、一定のメリットを付与する金融商品の販売をすでに開始 さらに、2003年3月に金融庁より発表された『リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム』において、各地域金融機関においても、中小企業の会計の質の向上を促す取り組みが求められ、実施または検討が進んでいる。 (ポイント5) 制度面等での環境整備を図る。 <ul style="list-style-type: none"> 税制等の中小企業の会計処理に影響を与えうる各種制度の見直しを検討 税制上損金算入が認められる欠損金の繰越期間が短いことが、減価償却費の計上を見送る誘引となっていることを踏まえ、2004年税制改正において繰越期間の延長（5年→7年）を行う予定。

(備考) 中小企業庁作成資料『中小企業政策の現状と課題』(2004年2月)より抜粋

場合にはたとえば債務超過であったとしても融資の対象とするなどといった、財務・経理情報に信頼のおける中小企業に対し一定のメリットを付与する金融商品の販売をスタートさせているケースもある。

いずれにしても、財務・経理情報の信頼性を重視する動きは今後の大きな潮流のひとつとなるとみられ、中小企業はこれに的確に対応していくことが肝要といえる。

(3) 一段と重要性を増す事業の将来見通しや経営戦略など定性面の情報開示

一方、長期継続的なリレーションシップの意義が見直されるなか、多くの地域金融機関が担保偏重や過剰保証を是正しつつ、事業の成長性や経営者個人の資質など定量化困難な信用情報（＝定性的な情報）の蓄積と活用も重視する方向にあることを勘案すれば、中小企業にとって定性的な情報をどのように開示していくかも、資金調達面でのチャンスを広げていくうえで今後一段と重要なカギを握るものと思われる。

一般に、事業の将来見通しや経営戦略等にまつわる定性的な情報は、従来まではどちらかという参考情報程度の取扱いを受けやすかったこともあり、中小企業サイドでは「金融機関から求められた場合に限り提供・説明するもの」あるいは「提供・説明してもきちんと理解してもらえないもの」と認識していたケースも多かったと推察される。

しかし、地域金融機関の定性情報を受け止める姿勢がここへきて大きく前進しているこ

とはこれまで述べてきたとおりである。このことから、今後は“過去”を示す財務・経理情報の類に付加するものとして、事業の将来見通しや今後の自社の経営戦略、あるいは前向きな公的支援制度（中小企業経営革新支援法など）の戦略的活用状況などといった、“将来”をも念頭に置いたさまざまな定性情報を積極的に提供・開示し、自社の戦略性等を積極的にアピールしていくことにより、資金調達円滑化を実現できる余地も増えそうだ。

とりわけ、一般に金融機関サイドだけでは時間的・物理的に収集が困難なことの多い業界関連情報（市場規模の推移や競合状態・業界シェアなどを示す業界統計データ、業界団体の広報誌や業界紙（誌）の記事など）についても、事業を営む中小企業自身が自ら進んで情報提供していくことにより、金融機関サイドの理解を深めることができるケースもでてくるとみられる。

近年は、インターネットを介した情報網の発達などにより、金融機関サイドにおいても一定レベルの業界関連情報（二次情報）であれば比較的容易に収集が可能となっている（図表8）。とはいえ、インターネットのみに依存した情報収集は臨場感に乏しい面もあり、その対応いかんでは的確性等に相応の限界が生じるケースも少なくない。それだけに、当の事業者から直接に提供を受ける“フェイス・トゥ・フェイス”の業界関連情報は、当該中小企業をとりまく業界事情を金融機関の担当者に正しく理解させていくうえで、相応に“説得力”を帯びた定性情報となる可能性が大き

図表8 インターネットでの主な業界関連情報検索サイト例

・製品情報	「産業店」	http://www.gyoten.com/
・業界団体	「団体NET」	http://www.dantai.net/
・関連書籍	「紀伊国屋書店」	http://bookweb.kinokuniya.co.jp/
・行政情報	「電子政府の総合窓口」	http://www.e-gov.go.jp/
・レポート	「ビジネスリサーチガイド」	http://www.mdb-web.ne.jp/brguide/index.html
・データベース検索	「(財)データベース振興センター」	http://www.dpc.or.jp/

(備考) 各URLは2004年4月現在(「産業店」と「ビジネスリサーチガイド」は2004年6月14日現在リニューアルのため一時休止中)

いものとみられる。

仮にそれらが事業環境の厳しい見通しを示す内容のものであったとしても、自社の置かれた事業環境を正しく認識していること自体はむしろプラスに評価できる部分であり、それよりも「こうした事業環境をふまえて自社ではどう対処しようとしているのか」を、経営者自らがきちんと説明できるかどうか、今後はより重要になっていくものと考えられる。

いずれにしても、中小企業金融の円滑化の阻害要因とされる「情報の非対称性」の緩和へ向けて、金融機関側の「わかろうとする」動きに呼応する形で、中小企業サイドにも相応の「わからせようとする」努力や協力姿勢が求められている。中小企業は目下の状況を資金調達面でのチャンスととらえ、財務・経理情報の類の信頼性向上と併せて、中小企業の多様性の源泉ともいえる定性情報の積極的な

提供にも努めていかなければならないと考える。

(参考)

当研究所では、信用金庫取引先中小企業の経営改善支援にかかる人材養成をサポートするため、2003年度下期より、信用金庫職員を対象に模擬コンサルティング形式での集合研修(中小企業経営改善支援実務研修)を全国各地で順次実施している。この研修では、事例企業(経営改善支援先)の今後の方向性や事業戦略の策定を具現化させるものとして、図表9に示すような内容・項目からなる「経営改善計画書」の作成を手がけていくことが主眼となっている。

なお、この「経営改善計画書」の内容・項目は、本稿でこれまで述べてきたような中小企業の今後の情報開示のあり方を考える際に、

図表9 信金中金総合研究所主催「中小企業経営改善支援実務研修」における「経営改善計画書」の概要(全7頁)

項目・表題	内 容 等	頁
経営改善計画書の骨子	経営改善目標および経営項目ごとの問題点・課題、改善策(短期・中長期)、具体的改善効果	1
改善項目実行計画表	改善項目ごとの初年度(毎月)および2~5年目(上期・下期)の計画と実績	2
中期計画・要約財務諸表	貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書(それぞれ要約で実績3期、計画5期)およびその根拠等	3
中期計画・貸借対照表	貸借対照表(実績3期、計画5期)の各勘定科目ごとの金額、構成比、前期比増減額、同増減率	4
中期計画・損益計算書	損益計算書(実績3期、計画5期)の各勘定科目ごとの金額、構成比、前期比増減額、同増減率	5
短期計画・損益計算書	損益計算書(初年度計画、月次ベース)	6
短期計画・計画根拠等	損益計算書(初年度計画、月次ベース)の計画根拠等	7

ひとつのひな型になり得るとみられることから、ここで参考情報としてあらためて紹介しておく。

もちろん、一概に中小企業といってもその実態は「異質多元」な企業群であり、個別事情や問題解決能力は千差万別であることから、金融機関から求められる情報開示の質・量のレベルも実際にはケース・バイ・ケースであるとみられる。ここに示す「経営改善計画書」も中小企業の情報開示のあり方を示すひとつの例に過ぎないわけであるが、金融機関の目線に合わせた対応も必須となりつつある多くの中小企業にとっては参考となるもののひとつであると考え。

4. 中小企業金融の円滑化を目指して

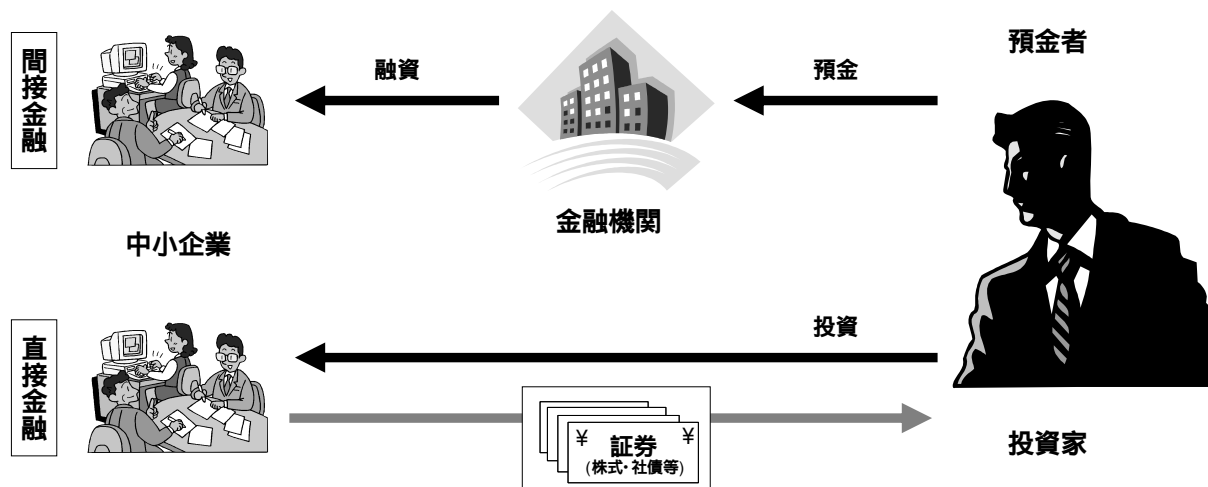
(1) これまで以上に説得力のある“情報開示”を意識すべき局面に

中小企業金融（間接金融）において、担保・保証などの外形的基準への依存度を低下させていくという方向性は、貸手である金融機関の視点からすれば、従来と比較して本来の審

査能力向上によってカバーすべき部分が增大する、という状況にほかならない。そうしたなか、これまで以上に審査能力を向上させていくための試みとして金融機関が事業の成長性や経営者個人の資質といった定性情報をより重視していく方向性は、ある意味では、定性情報を重要なよりどころとしている直接金融の世界と相通じる部分が増えることを意味する側面もあるものと考えられる（図表10）。

直接金融の世界では、資金提供（投資）を受ける企業は、担保・保証を求められることは基本的にないものの、それに代わるものとして、資金提供者（投資家・株主）に対して詳細かつ的確な情報開示（ディスクロージャー）を継続的に実践しなければならないのが通常である。具体的には、信頼度の高い財務情報（特に上場企業ともなれば監査法人の監査を受けた財務諸表が必要）はもちろんのこと、事業の内容、特徴、収益構造から今後の経営戦略や自社をとりまく事業環境等に至るまでを企業が自ら積極的に情報開示し、資金提供者に対して自社の活動状況を今後の見通

図表10 間接金融と直接金融



しまで含めて詳細に説明していかなければならない(図表11)。

もちろん、間接金融の世界でも、融資審査に際して返済原資の明確化を求める過程などでは従前よりこうした定性情報も重視して対応が進められてきたことはいうまでもない。とはいえ、前述してきたような状況を踏まえれば、間接金融へ依存せざるを得ない大多数の中小企業の情報開示のあり方も、今後の方向感としては、これまで以上に説得力(対金融機関)のある“情報開示”を意識すべき局面に入りつつあるものと考えられる。

いうまでもなく、よりよいリレーションシップの構築は、そもそもは中小企業側ばかりでなく金融機関側の歩み寄りもなければ実現できないものである。こうしたなかで、金融庁から打ち出される形となった“リレバン”は、金融機関側の歩み寄りを加速していくことが期待できるような流れを作るものと考えられる。それだけに、資金調達の円滑化を目標とする中小企業としては、この流れを積極的にチャンスととらえ、双方からの歩み寄りを実現することがひとつの有効な手段となり得る

ことを改めて認識すべき局面にあるものと思われる。

(2)“説明責任”は経営の最高責任者であるトップ(社長)自身にある

中小企業による金融機関への“情報開示”をより説得力のあるものにしていくために、今後は経営の最高責任者であるトップ(社長)自らが、臨機応変に“説明責任”を果たさなければならないケースも増えていくものと考えられる。なお、ここでいう“説明責任”とは、義務的なもの(責任を問われるという性質のもの)というよりはむしろ、中小企業の資金調達局面での“情報開示”をより説得力のあるものにしていくために、経営トップとして自発的かつ積極的に果たしていくべき性質のもの(前向きに対応すべきもの)というニュアンスを含めた表現ととらえるべきものである。

経営トップが“説明責任”を果たさなければならないケースとは、たとえば、他人の大切な資金(=自己資金以外の資金)の提供を受けて事業運営している中小企業の立場から

図表11 上場企業の投資家向け情報開示資料の例(製造業：目次)

<p>1. 会社概要.....本社所在地、従業員数 (1) 経営方針.....基本的な経営戦略等 (2) 事業概要.....製品・商品・技術の概要・特徴 (3) その他.....人事戦略、情報システム戦略など 2. 決算概要.....貸借対照表、損益計算書等 (1) 業績推移.....5期分、売上高、営業利益 (2) 製品別売上高.....5期分、構成比 (3) 取引先別売上高.....5期分、構成比 (4) キャッシュフロー.....当期、前期、増減 (5) 事業部門別受注・売上高推移.....5期分 売上高、受注高、受注残高</p>	<p>(6) 研究開発費.....部門別、前期、当期、来期 (7) 設備投資額.....前期、当期、来期、減価償却費 3. 市場動向.....関連事業の統計調査等 (1) 全体市場動向.....実績5期分、予想2期分とその背景 (2) メイン事業の現状.....価格、競合、納期 (3) 原材料相場.....市況動向(単価推移) 4. 中期経営計画.....経営ビジョン、事業戦略、業績目標、経営課題、注力分野等</p>
---	--

考えれば、間接金融にしても直接金融にしても、資金の使途（そのお金で何をしようとしているのか）に関する“説明責任”、その結果（そのお金で実際に何をしたのか）についての“説明責任”、今後の業績見通しや経営計画（今後どうするつもりなのか）とそれに付随した返済の見通し（どうやって借りたお金を返していくつもりなのか）に関する“説明責任”、などのケースが考えられる。

これらはいずれも通常の“情報開示”の範疇で、これまでも金融機関からの求めに応じる形で中小企業の立場からそれなりに対応してきた事項であるに違いない。しかし今後は、こうした資金調達局面において、ここぞという場面ではあえて経営トップ（社長）自らが積極的に対応することで、取引金融機関との信頼関係をより盤石なものにしていける余地が増えていくものと思われる。

経営トップの活動領域は極めて多方面に及ぶのが現実であるため、「業務多忙で時間が作れない」あるいは「財務経理関係は不得手」などの理由から、経営上の重大局面であるにもかかわらず、経営トップが十分に“説明責任”を果たしていなかったケースも少なくなかったとみられる。しかし今後は、ここぞという場面では経営トップ自らが積極的に先頭に立ち、正しい現状認識のもと、自らの言葉で説得力のある“情報開示”に努めていくといった対応が功を奏するようなケースも増えていくことになりそうだ。

なお、経営トップとしての“説明責任”の範囲は、今後は資金調達局面のみならず、主

要得意先や役職員、あるいは企業収益の源泉となる地域社会全体にまで及んでいくことも多くなっていくと考えられる。わが国の経済社会がますます高度化、複雑化の様相を呈していくなか、正しい現状認識のもとできちんと“説明責任”を果たしていく企業とそうでない企業との格差は、さまざまな局面で今後ますます拡大していくものと思われる。

このところ一部に景気回復の動きも指摘されるようになってきているとはいえ、中小企業にとっての事業環境は全般的にはまだまだ予断を許さない状況が続いている。こうしたなかで、きちんと“説明責任”を果たそうとする中小企業の経営姿勢が、結果的にさまざまな局面でビジネスチャンスと呼び込む展開につながっていくケースが、これまで以上に増加していくことになりそうだ。

おわりに

今般、その一部が改訂された「金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕」では、金融庁のホームページなどで中小企業等へ向けてもその内容を積極的にPRするスタイルとなっている点にひとつの特色がある(<http://www.fsa.go.jp>)。すなわちこれは、長期継続的な「リレーションシップ」が、一方の地域金融機関側の努力のみでは成り立ち得ないものであるという認識が金融行政サイドにも広がっていることの証左といえる。

中小企業経営者は、事業運営にまい進する傍らで、日々の資金繰りにも常に対峙していかなければならない立場にあり、その展開に

よっては身近な金融機関が必ずしもよき理解者とは思えないようなケースもあるかもしれない。しかし、前述してきたような流れをくめば、ここはひとつ、中小企業経営者としてきちんと“説明責任”を果たしてこれたのかどうかをこの機会に再考しつつ、よりよい「リレーションシップ」の構築へ向けてもう半歩でも歩み寄りを期待したいと考える。これは

ある意味では双方の歩み寄りのみによって成り立つ「協力関係」の構築であり、ベースとなるのはお互いの「信頼関係」でもある。地域金融機関と中小企業の双方が歩み寄ることなしに、「情報の非対称性」を乗り越えるような「リレーションシップ」は成り立たないことを、地域金融機関のみならず中小企業の側も再認識する必要があるだろう。

参考文献

中小企業庁『中小企業白書』(2003年版)

中小企業庁『中小企業政策の現状と課題』(講演会資料 2004年2月)

一層の活用が期待される中小企業支援センター

- 支援事業の概要と有効活用事例 -

信金中央金庫 総合研究所上席主任研究員

平井 昌夫

(キーワード) 中小企業支援法、中小企業・ベンチャー総合支援センター、都道府県等中小企業支援センター、地域中小企業支援センター、ワンストップサービス

(視 点)

中小企業基本法改正にあわせて、2000年5月に改正・施行された「中小企業支援法」の中で、中小企業の経営資源の不足を補完するため、中小企業支援センター事業がスタートした。具体的には、中小企業総合事業団^(注)の中小企業・ベンチャー総合支援センター、都道府県等中小企業支援センターおよび地域中小企業支援センターからなる3種類の中小企業支援センターが全国に配置され、情報提供のワンストップサービスとともに、窓口相談、専門家派遣等の支援事業を実施している。本稿は、この中小企業支援センター事業が発足して約4年が経過し、相談件数や課題解決などで実績・成果が上がってきている現状にかんがみ、信用金庫取引先企業が支援センターを活用する際の一助となることを企図して、本制度の概要、活用の実績、有効な活用事例とともに、活用の仕方、留意点等を取りまとめたものである。

(要 旨)

中小企業支援センターの事業内容は、窓口相談、専門家派遣事業、セミナー、講習会、等であり、その特徴は、ワンストップサービス、ソフトな経営資源の支援、民間人材・ネットワークの活用、である。

中小企業支援センターの利用実績は、メインの窓口相談、専門家派遣事業を中心に増加している。中小企業支援センターに求められる積極的活用促進の方策としては、センター事業の積極的なPR、センター相互の連携、総合支援のネットワーク、事業成果の評価など、が考えられる。

中小企業支援センターの効果的活用のポイントとしては、利用して有用性を確かめる、自社に適した3種類の中小企業支援センターの選択、低廉な料金で利用できる専門家派遣事業の有効活用、が考えられる。

(注)1. 中小企業総合事業団は、2004年7月から中小企業基盤整備機構となったが本稿では旧称とした。

1. 中小企業支援センターの現状

(1) 中小企業支援センター事業の概要

イ. 「中小企業支援法」施行の背景

バブル崩壊以降、わが国経済が量的拡大から質的发展へと移行する中で、1999年に中小企業基本法が36年ぶりに改正・施行された。これにより、わが国の中小企業政策の目標は、「大企業と中小企業の格差是正」から、「独立した中小企業の多様で活力ある成長発展」へと大きく転換を遂げることとなった。ちなみに、新たな中小企業基本法での施策の3本柱は、

経営革新・創業の促進（成長志向型企業の自助努力） 経営基盤の強化（競争条件の整備） 環境変化への適応円滑化（セーフティネットの整備）である。

このうち、の中小企業の経営基盤強化では、中小企業基本法改正とあわせて診断・指導を政策面での軸としていた「中小企業指導法」（1963年）を抜本改正し、新たに「中小企業支援法」（2000年）による経営支援へ政策転換した。すなわち、従来の中小企業指導法では以下の問題点等が指摘されていた。

中小企業を取り巻く環境が大きく変化するなか、複雑化する経営課題に県等の職員が自ら指導を行うことは難しくなっていた。国の計画に沿って画一的な指導計画が策定・実施されがちで、地方自治体が独自性を発揮する体制となっていなかった。

民間の専門家による支援内容の把握と活用が不足していた。

施策ごとに窓口が異なるなど、統一的な支

援窓口が整備されていなかった。

このため、新しい中小企業支援法の下では、以下のような考え方のもと、中小企業支援センター事業を軸とした新たな支援制度が整備されることとなった。

民間人の積極的な活用

一定の人脈・識見を持った民間人の目を通して支援することが重要とされ、民間から公募するプロジェクトマネージャー（以下「PM」という）およびサブマネージャー（以下「SM」という）を中心に支援事業を一貫して管理する。

都道府県等の独自性を踏まえた自主的な計画の作成

都道府県等に地域の特性に応じた独自の施策を企画立案する役割を供与する。

ワンストップサービスの徹底

実施機関として都道府県等の指定法人（都道府県等中小企業支援センター）等を定める。

ロ. 中小企業支援センター事業の趣旨・目的

このように中小企業支援センター事業は前身の中小企業指導法を引き継ぎつつも、経営資源不足という中小企業一般にみられる弱みを補完し、経営基盤の強化を目的とするものとしてスタートした。中小企業が事業活動の円滑な展開のために必要な資金、技術、人材などの経営資源をすべて社内で保有することは不可能かつ非効率との認識の下で、当事業で公的研究機関や民間専門家などとの連携により外部経営資源の活用を図ることとなった。このための支援体制として、中小企業総合

事業団の「中小企業・ベンチャー総合支援センター」(以下「総合センター」という)、「都道府県等中小企業支援センター」(以下「都道府県等センター」という)および「地域中小企業支援センター」(以下「地域センター」という)からなる3種類の中小企業支援センターが全国に配置されることとなった。3種類の各センターには、それぞれ中小企業の経営全般に知見を有する民間人材を配置し、中小企業施策等に関する情報提供のワンストップサ

ービスの窓口になるとともに、これら3種類の中小企業支援センターの一体的な運用を図り、窓口相談、専門家派遣等の支援事業を実施する体制を構築している(図表1)。

次に、具体的なセンター事業の内容を紹介する。

(2) 各中小企業支援センター事業の概要

3種類の中小企業支援センターの概要と支援のネットワークは図表2、3のとおりである。

図表1 3種類の中小企業支援センターの特徴(共通事項)

3つのキーワード	内 容
ワンストップサービス	相談窓口の担当者等が中小企業者の話を親身になって聞き、課題を見極め、適切な支援策、支援機関への案内役となることで、ワンストップサービスを実施
ソフトな経営資源の支援	中小企業の経営戦略やビジネスプランの策定の一助となるべく、経営のプロであるPM・SM、各分野の専門家が、ソフトの経営資源(知恵)の支援を実施。補助金、制度金融など即効的な支援と合わせて、中小企業が持続的に利益をあげることができる「仕組み(ビジネスプラン)」を経営者自らが作り上げることを支援
民間人材・ネットワークの活用	実際の支援に際しては、幅広い知見を有する公的機関出身の人材(県庁・公社の職員等)と併せて、経営の知見に富む民間の人材(企業活動の現場が肌でわかる、顧客志向で発想する、専門分野の知見と人脈を有する等の強みを有する人材)を活用。公的な人材と民間の支援人材が、互いの強みを出し合い、「ハイ・ブリッド」な支援機関を形成

(備考) 信金中金総合研究所作成

図表2 3種類の中小企業支援センターの概要

区 分	中小企業・ベンチャー総合支援センター	都道府県等中小企業支援センター	地域中小企業支援センター
設置機関	・中小企業総合事業団に設置	・中小企業支援法第7条に基づく指定法人(中小企業振興公社等)で、都道府県等に1カ所	・商工会議所に大半が設置 ・広域市町村圏程度ごとに設置
役 割	・株式公開を視野に入れたベンチャー・中小企業の支援 ・特許権取得を絡めた経営戦略などの高度な経営課題への支援 ・ブロック内の中小企業支援センターが行う支援事業のサポート	・専門的な中小企業者の課題に対する支援 ・事業の可能性の審査・評価、ビジネスプランへの助言	・創業者・中小企業者の身近な支援拠点 ・創業・経営革新に重点を置いて、中小企業を支援
設置数	8カ所	59カ所(都道府県+政令指定市)	259カ所
事業管理者	プロダクトマネージャー	プロダクトマネージャー サブマネージャー	コーディネーター
予算額	02年度 16億円 03年度 16億円 04年度 15億円	46億円 33億円 31億円	15億円 12億円 11億円

(備考) 1. 設置数は2004年4月現在(詳細は中小企業庁HP(<http://www.chusho.meti.go.jp/>「支援センター」参照)
2. 中小企業庁資料から信金中金総合研究所作成

以下類型別に事業の概要を述べる。

イ．中小企業・ベンチャー総合支援センター
(イ) 事業の概要

中小企業・ベンチャー総合支援センター（総合センター）は、中小企業総合事業団内に設置された本部を中心に全国8カ所に設置され（図表2（備考）1．参照）、ベンチャー企業支援等に知見を有する民間人材であるPMを中心に、将来の株式公開までも視野に入れた中小企業などに対し、資金面、技術面の支援や、経営・財務・法務等高度なコンサルティングなどを行っている。

(ロ) 事業の内容

総合センターの主な事業の内容は以下のとおり。

窓口相談事業

中小企業支援の経験豊富な専門家・アドバイザーが常駐して、経営・技術に関してきめ細かな窓口相談を行っているほか、ベンチャー関連の各種のイベント時には特設の相談コ

ーナーを設けるなどの出張相談や電子相談等を無料で行っている。

専門家派遣事業

経営・技術・財務・法律などの専門家を一定期間（3カ月から2年程度）継続して企業に派遣し、企業の発展段階に応じてタイムリーかつ適切なアドバイスを行い、その成長・発展をサポートしている。なお、利用者は費用の3分の1相当額を負担することとなっている。

経営支援講座等開催事業

株式公開を目指す中小企業者を対象に、経営戦略、ビジネスプランの作成から株式公開までの実務的で実践的な講座を開催している。

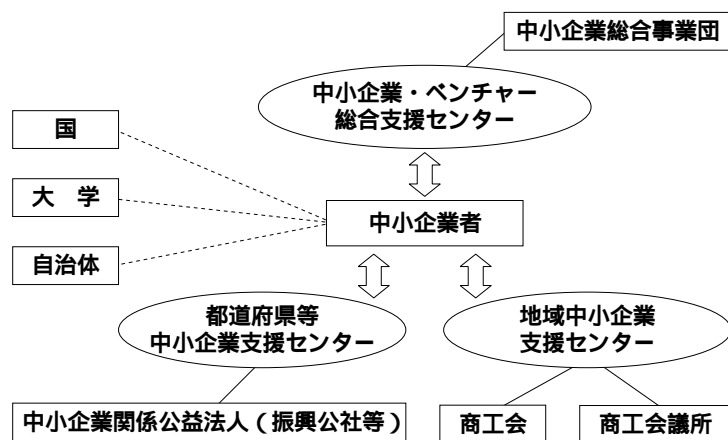
創業・経営革新支援事業（ビジネスアイデア支援モデル事業）

創業・経営革新の全国モデルとなるようなビジネスアイデアを広く公募したうえで、センターのPMが中心となって具体的なビジネスプランの作成から事業の立ち上げまでを一貫して支援している。その成果は支援モデルとして広く普及させていくこととなっている。

企業等OB人材派遣事業（2003年度～）

経営戦略を助言できる企業等のOB人材の掘り起こし等を行い、OB人材の活用で、新事業展開を図ろうとする中小企業とのマッチングを支援している。商工会議所と連携して企業等OB人材のデータベースを作成、ポータルサイト「J-NET21」で情報公開するとともに、そのうちの一部を支援センターが企業等OB人材派遣専門家

図表3 中小企業支援センターと中小企業支援のネットワーク



(出所) 中小企業庁

として再登録し、短期間（3カ月、10回以内）派遣することとしている。

中小企業人材育成ネットワーク事業

各支援機関が個別に実施している研修事業を有機的に連携させ、人材育成や研修事業のフォローアップを行っている。

ロ．都道府県等中小企業支援センター

（イ）事業の概要

都道府県等中小企業支援センター（都道府県等センター）は、中小企業支援法に基づき都道府県が指定する法人で、都道府県等（都道府県および政令で指定する市）が行う中小企業支援事業の実施主体として全国に59カ所設置されている。当センターは、既存の中小企業支援機関の中から、各都道府県等の自主的判断により指定されるが、事業の効率的実施のために、これらの組織が統合されて都道府県等支援センターになるのが一般的である。特に、「新事業創出促進法」（創業促進等を目的に1999年施行）に基づいた「地域プラットフォーム事業」^{（注）}とは支援対象、施策メニューでオーバーラップする部分が多いことから、多くの都道府県ではこの「地域プラットフォーム事業」と都道府県等センター事業との一体的運用をしているケースが多い。また、都道府県等センターには、支援事業を統括するPMと、経営や技術などの専門分野を持つSMが配置され、中小企業者の経営資源の円滑な確保を支援している。

（ロ）事業の内容

事業可能性評価事業

創業者、創造的な経営活動を行う中小企業経営者からの求めに応じて、事業化に向けてのシーズの有望性、技術の先進性、ノウハウの独自性、事業の発展性等に関し、専門家や企業経営経験者による事業化可能性等の評価を行っている。

研修事業

中小企業経営者やその従業員を対象として、IT革命への対応、経営方法および技術に関する知識等の習得を目的とした研修を行っている。

セミナー、講習会、交流会事業

中小企業者が抱える経営課題をテーマとしたセミナー等の開催や中小企業の経営に必要な情報の提供、普及を目的としたセミナー等を無料にて開催している。

取引情報提供事業

中小企業同士の受発注情報等の収集・提供や、中小企業の優秀な製品等の情報提供および取引条件の改善のための普及啓発等を行っている。

その他

前出の総合センターと同様、窓口相談事業や専門家派遣事業等も実施している。

ハ．地域中小企業支援センター

（イ）事業の概要

地域中小企業支援センター（地域センター）

（注）．都道府県等が推進している新事業創出のための総合的支援体制で、研究開発から事業展開に至る過程で個人・企業が遭遇する課題に対して、産学官連携や異業種交流等をはじめとするサポートを行っている。

は、地域の中小企業者等が様々な悩みを気軽に相談できる身近な支援拠点として、全国の広域市町村圏程度の区域ごとに、商工会議所、商工会、都道府県等商工会連合会等地域の既存の組織を活用する形で259カ所設置されている。地域センターの主な役割は、専任のコーディネーターが創業予定者や経営革新等の課題を有する小規模事業者等に対し、相談事業（ビジネスプランの作成、資金調達等に関するきめ細かな相談）等を行うこととされている。

（ロ）事業の内容

窓口相談事業

地域センター内に配置されているコーディネーターが、創業予定者や地域の中小企業者に対し、経営ノウハウ、金融相談、マーケティングなどの課題について、きめ細かな相談に応じている。このほか、法律会計・税務など、特に企業経営を行っていく上での重要かつ高度な課題については、弁護士、税理士など各種専門家も対応する体制となっている。

情報提供事業

国、都道府県などの支援制度やマーケティング、技術動向などについての幅広い情報提供を行っている。また、商談会の実施などにより、シーズとニーズの出会いの場も提供している。

（3）求められる中小企業支援センターを中心とするネットワークの強化

以上、3類型の中小企業支援センターの事業内容についてみてきたが、中小企業の経営基盤強化のための経営資源の補完という目的に

徴し、いくつかの共通した課題も挙げられる。

その第1は、3類型の中小企業支援センターの相互関係の問題である。すなわち、3類型の中小企業支援センターは、それぞれの役割分担を前提としつつ、重疊的に支援活動をしていくこととされているが、その際、相互の連携、協力が不可欠であることはいうまでもない。しかしながら、それぞれの中小企業支援センターの設立経緯、運営主体の事情（特に都道府県等センターおよび地域センターの場合は他事業も併営）等から、都道府県やブロック内での役割分担や相互連携の在り方は不明確なのが現実である。総合センター 高度な経営課題、都道府県等センター 専門的な課題、地域センター 創業者、身近な支援拠点、といった漠然とした仕分けはあるものの、ユーザーからみると、どのセンターを利用することもでき、メニューも類似していることから、明確な棲み分けを認識できる状況にはない。中小企業支援センターの活用方法にも関連するが、ユーザーが経営課題に合った効果的な活用をしていくためには、これまで以上に中小企業支援センター側での役割分担の明確化が必要と思われる。

第2は、中小企業支援センター事業の支援窓口としての位置づけと既存支援機関等のネットワークの問題である。中小企業支援機関としては、たとえば、技術支援の面ひとつをとってみても、都道府県等レベルでの公設試験研究機関（工業技術センター）、大学、TLO、知的所有権センター、特許流通アドバイザーなどがすでに存在している。こうしたなかで、

中小企業支援センターが中小企業のワンストップサービスを担う支援窓口として機能するためには、3類型の中小企業支援センター相互の連携のみならず、これら既存の支援機関とのネットワークも密にして、これら機関の特性、役割分担に応じて、相互連携・補完できる体制づくりを進めていくことが重要と思われる。

2. 利用実績と中小企業支援センターの活動事例

新しい「中小企業支援法」に基づく中小企業支援センター事業は、発足後約4年が経過し、実績・成果も上がってきている。以下では、利用実績を概観するとともに、各中小企業支援センターの活動事例等を紹介する。

(1) 利用実績は増加傾向

中小企業庁が取りまとめた資料によると、主要事業である窓口相談、専門家派遣の利用件数は各中小企業支援センターともおおむね着実な伸びをみせている(図表4)。特に、専門家派遣での総合センターの最近の伸びが大きい。

なお、窓口相談の内容(2003年度4-12月)をみると、総合センターではマーケティング、資金相談、ビジネスプラン作成、公的支援制度が、また都道府県等センターでは、経営全般(一般相談)、資金調達、技術、取引適正化が、さらに地域センターでは、事業計画、資金、経営全般、

取引、会社設立がそれぞれ上位を占めている。資金については概してどの中小企業支援センターでも上位にあるが、総合センターではマーケティングが、地域センターでは事業計画が、それぞれ比較的多いのも目立っている(図表5)。

一方、専門家派遣ニーズについては、総合センターでは、営業・マーケティング、生産、ビジネスプラン、人事・労務が、また都道府県等センターでは、ISO、経営全般、技術が、さらに地域センターでは、経営全般、事業計画、ITがそれぞれ上位を占めている。総合センターでは営業・マーケティングのほか人事・労務など株式公開を目指した社内整備のニーズが

図表4 センターの利用実績推移

1. 窓口相談

(単位: 件)

区分	2000年度	01年度	02年度	03年度 (4-12月)
総合センター	4,416	5,851	10,143	9,122
月平均	368	488	845	1,014
1センター月平均	46	61	106	127
都道府県等センター	48,516	85,174	118,408	103,455
月平均	4,043	7,098	9,867	11,495
1センター月平均	71	125	173	202
地域センター	45,973	50,629	61,258	51,442
月平均	3,831	4,219	5,105	5,716
1センター月平均	14	16	19	21

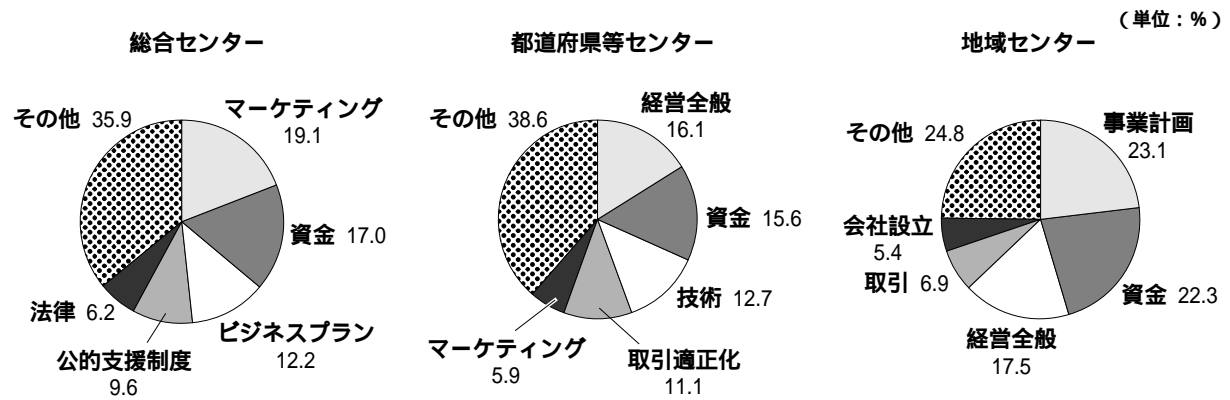
2. 専門家派遣

(単位: 件)

区分	2000年度	01年度	02年度	03年度 (4-12月)
総合センター	515	2,500	3,403	3,092
月平均	43	208	284	344
1センター月平均	5	26	35	43
都道府県等センター	10,206	17,665	20,094	16,239
月平均	851	1,472	1,675	1,804
1センター月平均	15	26	29	32
地域センター	6,106	4,345	4,643	3,178
月平均	509	362	387	353
1センター月平均	1.9	1.4	1.5	1.3

(備考) 中小企業庁資料から信金中金総合研究所作成

図表5 窓口相談の内容



(備考) 中小企業庁資料から信金中金総合研究所作成

高いのもひとつの特徴となっている(図表6)。

(2) 各中小企業支援センターの具体的な活動事例

以下では中小企業・ベンチャー総合支援センターのほか、いくつかの中小企業支援センターの具体的な活動事例を紹介する。

イ. 中小企業・ベンチャー総合支援センターの活動事例

(イ) 組織・運営

中小企業・ベンチャー総合支援センターは、中小企業総合事業団(東京)内に設置されている本部を中心に、全国の経済産業局所在地8

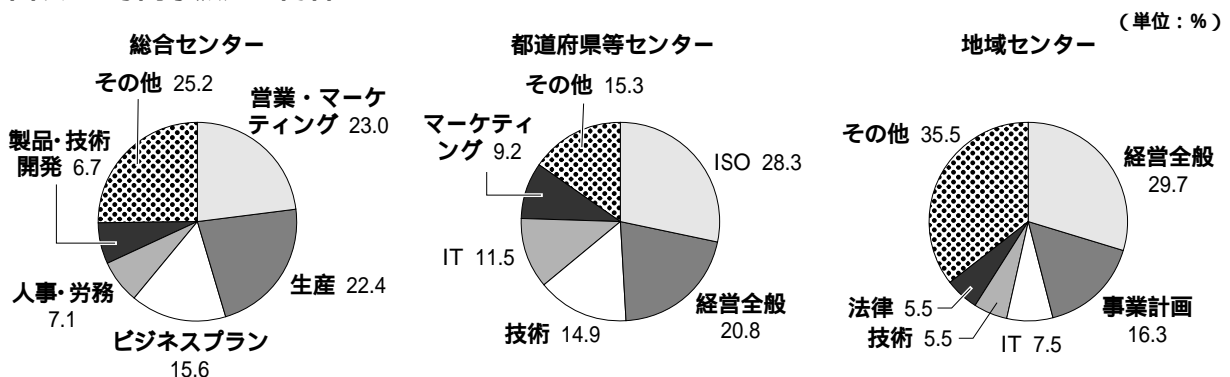
カ所(北海道、東北、東京、中部、近畿、中国、四国、九州)に設置されている。各センターはPM1名、チーフアドバイザー(CA)5名を中心に、登録された専門家約20~30名(東京、大阪は各200~300名、全国で676名(2004年4月))が対応する体制となっている。

(ロ) 事業内容・実績

窓口相談

総合センターの窓口相談の最大の特徴は、単発よりも「ハンズオン型」に重点を置いていることにある。「ハンズオン型」相談とは、創業予定者、創業間もない事業者等を対象に、相談者とアドバイザーが一体となって会社立ち

図表6 専門家派遣の内容



(備考) 中小企業庁資料から信金中金総合研究所作成

上げ、ビジネスプラン作り、新事業の基盤作り、公的支援制度利用や資金調達、組織体制の確立などの課題を、支援目標を明確にしながら計画から実行まで一定期間で解決していくものである。このため、相談者の満足度は総じて高く、リピーターが6割近くで10回以上の利用者も増えてきている。

全国8カ所の総合センターの相談窓口には常時、専門家2~3人が配置されている。申込みは、電話、インターネットからのものが大半で、あらかじめ3カ月の専門家のスケジュールがネット上で見られることなどから、相談者はこれを見て自分の課題に合いそうな専門家に的を絞って予約してくることも多い。窓口相談のほかに、各種イベントでの出張相談、電子メールでの相談や、2003年12月に開設した全国統一番号の「なんでも相談ホットライン」(TEL:0570-009111)もあり、全体で2003年度の相談受付実績は12,396件(前年度比22%増)にも及んでいる。

専門家派遣

中小企業の経営課題に応じた専門家を長期・継続的(月2回程度、3カ月~2年)に企業に派遣し、中小企業の課題解決を図っている。専門家登録者数は全国(8センター)で676名(2004年4月)で、その内訳は中小企業診断士31%、会計士・税理士13%、技術士7%等となっている。本部が派遣申込企業のニーズ調査を行ったうえで、A(派遣期間2年超を要する株式公開等)、B(同1年程度の一般案件)、C(同3~6カ月の短期のもの)に分類し、Aについては本部が扱う一方で、B、Cについては8

支部(センター)が扱うこととしている。支援に先立って企業訪問調査を実施し、その調査から明らかになった企業の経営実態や経営課題をもとに、最適な専門家選定・支援テーマ設定・目標設定・支援計画立案を行っている。さらに、PMを中心に支援計画に基づいて支援の進捗管理・中間評価、支援の拡大・方向修正、支援終了・成果評価なども行うなど、支援全体のプロジェクトマネジメントを推進することにより、専門家派遣の効果を上げている。この4年間での派遣企業数は550社を超え、2003年度だけでみても258社3,807回(14.8回/社)となっている。

創業・経営革新支援(ビジネスアイデア支援モデル)

新規性・革新性のある新事業やアイデアを有する中小企業でも、市場開拓や市場創出ができずに事業化が頓挫するケースが多い。特に研究開発型企業にはその傾向が強い。こうしたなかで、総合センターでは、2001年度から中小企業等を対象に新規性・成長性など有望な新事業開拓を目指すビジネスプランを公募し、優れた新事業を「モデル事業」として選定、販路開拓・市場調査等のフィージビリティスタディ(FS:予備調査)(1件5百万円以内)と、PMを中核とした専門家チームの編成により、新事業の事業化からマーケティングまでを一貫して支援している。ちなみに、この「モデル事業」における公募と採択の実績は以下のとおりである。

2002年度:公募225件、採択32件(7.0倍)

2003年度:公募117件、採択18件(6.5倍)

(八) 今後の課題等

総合センターの主たる役割のひとつに、他の中小企業支援機関と連携し、新産業創出や経営革新によりステージアップする企業や、株式公開企業を多く輩出することがある。このため、こうした役割を総合センターとしてより円滑に果たしていくためには、販路開拓、資金調達、人材活用など支援事業を通じた3類型の中小企業支援センター相互の連携にとどまらず、地域の各種支援機関等を含めた幅広い連携も必要と考えられる。たとえば、資金調達面では、信用金庫をはじめとした地域金融機関との連携が不可欠なほか、販路開拓では、成功した支援先企業を新たに支援の輪に加えるなどの仕組みも重要であると思われる。

また、各総合センターとも、運営上、目標管理に取り組むよう努めているが、相談件数だけでなく、創業社数なども目標に掲げることで、その達成のために必要な支援に知恵を絞るようになると思われる。支援ネットワークの中核として、企業同士のマッチングや、信用金庫への融資相談会開催の呼びかけなど様々な取り組みが考えられる。

ロ．都道府県等中小企業支援センターの活動事例

(イ) 神奈川県中小企業支援センター（(財) 神奈川中小企業センター）

組織・運営

神奈川県の都道府県等センターである神奈川県中小企業支援センターは、(財)神奈川中小企業センターの企画情報部19名、事業振興

部19名、企業化支援部12名が主体となって手がけている。運営体制は、PM（全体統括）1名、SM（経営革新支援～窓口相談・専門家派遣、事業化支援 事業可能性評価・フォローアップなど）6名が中心となって、民間企業OB等約600名の専門家登録者（公的資格者等を登録）も活用（年間70～80名）しながら各種支援事業を実施している。また、運営に当たっては、外部委員を入れた各種委員会（事業可能性評価委員会、専門家派遣の企業採択委員会、事後評価委員会等）を設置している。

事業内容・実績

窓口相談実績（現場、巡回相談を含む）は、2002年度6,199件、2003年度6,147件で、相談内容は、資金、経営全般、取引・事業提携などが多い。当センターでは、特に意識して「ワンストップサービス」に努めており、課題別に支援策を整理した「かながわ中小企業支援ガイド」を作成し利用者の利便性に配慮しているほか、相談対応者が他機関を紹介する場合でも、きちんと担当者につなぐなど“たらいまわし”になるような展開を回避すべく、「次が最終相談者」を励行している。

専門家派遣事業は、2002年度72社458日（6.4日/社）、2003年度76社535日（7.0日/社）で、内容は、経営全般、ISO、ITなどが多い。派遣企業の採択は応募企業の中から、テーマ、事業見通し、適正日数など費用対効果等を委員会で検討したうえで都度決定している。

事業可能性評価では、新規性のある製品、技術等を開発し、創業や新事業の展開を図るためのビジネスプランについてA評価（事業化可

能性大)を付与した企業に対してSMが事業化段階までフォローしている。ちなみに、2001年度のスタートからA評価を受けた企業は16社に及んでいる。

今後の課題等

一般に、財団の場合は、国や県の縦割りのメニューをいかに顧客のニーズに合わせて実施するかが特にポイントとなるケースが多い。中小企業支援センター事業を担う当財団は、もともと県中小企業経営センターなど3つの機関の統合により成り立っていることもあり、その調整・つなぎ方が難しいところである。支援機能を総合的に発揮していくうえで、より効果的な仕組みづくりも必要であろう。

また、事業効果の把握について、現状では事業計画(主として件数等)の達成度、ユーザーの満足度調査にとどまっているが、今後は、対象企業の業績等の経済効果を把握するなど、費用対効果をみていく必要もあるとみられる。

(ロ) 千葉県中小企業支援センター((財)千葉県産業振興センター)

組織・運営

(財)千葉県産業振興センターは、中小企業支援法に基づき千葉県知事から指定を受け、「中小企業支援センター」として、県内の中小企業者の抱える多様な課題に対して、専門的な解決策を提供している。支援センターの組織は、PM1名、SM3名のほか、経営支援部の各事業グループが運営に当たっている。

事業内容・実績

事業内容は窓口相談から国際化戦略の展開

まで幅広い支援を行っている。その中で、主要事業の一環として、窓口相談、事業可能性評価、専門家派遣を行っている。専門家派遣については、要請内容に応じた対応を心がけている。また、窓口相談については、ワンストップサービスを徹底し、親切丁寧な相談に努めているほか、必要に応じて民間の専門家の助言も無料で受けられる。また、現地に向いて現場で助言すること(簡易経営技術助言)を積極的に行っているのも特徴となっている。

窓口相談件数は、14年度1,386件、15年度1,038件である。また、中小企業の経営者をはじめ民間の有識者などから構成される事業可能性評価委員会を15年度は10回開催し、専門家派遣の採択審査(40社)、派遣後の事後評価(30社)およびビジネスプランの評価(7社)を行った。一方、専門家派遣は、14年度36社、471日(13.1日/社)、15年度41社、470日(11.5日/社)の派遣を実施した。専門家の登録者は現在約450名で、中小企業診断士、技術士、経営コンサルタントなど多様である。派遣者は登録者の中から選定するが、なるべく広く登録者を活用するよう努めている。

今後の課題等

センターを利用した中小企業の満足度をいかに高めていくかを課題としている。

14年度には、過去にセンターを利用した中小企業に対して、課題解決状況などの満足度調査を行い、今後の対応に役立てている。

(八) 東京都中小企業支援センター ((財)東京都中小企業振興公社)

組織・運営

東京都の中小企業支援センターは、2000年5月に(財)東京都中小企業振興公社が中小企業支援センターの指定を受ける形で発足した。公社では中小企業支援センター事業を中心に、地域プラットフォーム事業および助成事業等、都の施策に基づいた各種支援事業を行っている。中小企業支援センター事業は、総合支援部が中心となり運営されている。公社の職員による支援のほか、PM1名、SM2名を中心とした事業評価委員会の設置や相談・専門家派遣事業において300名を超える民間で活躍する専門家を登録し、積極的な活用を図りながら事業成果を上げている。

事業内容・実績

「ワンストップ総合相談窓口」の実績は、14年度9,649件、15年度9,948件、「専門家派遣」の実績は、14年度76社270回(3.6回/社)、15年度83社284回(3.4回/社)となっている。専門家派遣は多くの企業が利用できるように、1企業1テーマで4回を限度とし、1回の企業負担も7,460円(総合センターは16,700円)としている。「事業可能性評価事業」については、創業または第2創業にまつわるプランを公募し(年間約70件)PM、SMによる事前評価も加味しながら、センター内の評価委員会で毎月2社を評価する。この年間24社の中からA、Bランクに評価した事業化の可能性のある企業について継続支援を実施している。支援の内容は販路開拓等のいわゆる“出口支援”が中心であ

る。販路開拓は、「中小企業ニューマーケット開拓支援事業」と称して、公社が委嘱した大企業OB60人による具体的な販売先の紹介が中心である。この分野でも、民間人材を積極的に活用し、15年度マッチング1,043件、成約128件と大きな成果を上げている。また、資金の調達については、信用金庫など地域金融機関との連携を図り、事業可能性評価に基づき金融機関への紹介等も行っている。

今後の課題等

当センターでは、相談窓口时常時5名の専門家を駐在させているほか、当公社の支所にあたる城東・城南・多摩の各センターでも相談対応を行っている。また、当センターでは、3類型支援センターの都道府県等センターの役割から、東京都におけるワンストップサービスの支援の中核として、地域センターからの相談にも応じるほか、できるだけ重複を避けるように、創業塾等のセミナーの調整や専門家登録の共有化なども実施している。また、テーマにより当センターから総合センターに案件をつなぐ場合もあるとしている。今後の課題としては、創業等の相談に対していかにスピードをもって対応できるか、などが挙げられよう。

八．地域中小企業支援センターの活動事例

(イ) 佐倉地域中小企業支援センター(佐倉商工会議所)

組織・運営

千葉県の場合、地域センターとしては、千葉、松戸、茂原、木更津、佐倉の5地域センタ

一を擁している。このうち、佐倉商工会議所が運営する佐倉地域中小企業支援センターは、現行の千葉県北総県民センター管内（旧印旛、香取、海匝3支庁）の県北東部区域（28市町村）を担当区域として設置されている。当会議所の会員は2,090事業所で、組織率（52%）は徐々に低下傾向にあるが、会員増強運動等を行い減少に歯止めをかけている。4名の経営指導員体制で会員を対象とした相談所（相談件数月平均約300件）を設置しているほか、一般事業として、共済、イベント、街づくり事業なども行っている。

2001年4月からスタートしている当センターの体制は、委嘱した民間人のコーディネーター1名と当会議所中小企業相談所の所長および経営指導員4名である。窓口相談、専門家派遣に係る登録専門家の人数は、県センターの登録者の当地域在住者を中心に約20名となっている。

事業内容・実績

事業内容は、窓口相談、専門家派遣、創業セミナーおよび情報の提供等が主体である。最近の実績をみると、窓口相談が2002年度233件、2003年度244件、専門家派遣が2002年度13件、2003年度12件となっている。一方、創業セミナーは年1回の開催で、当センター管内からの参加者もあり、このうち7名が起業するなど一定の成果も上がっている。

当センターの特徴は、創業セミナーの積極的な開催、第1、第3土曜日の開設、顧問弁護士による法律相談を毎月1回、ワンストップ相談窓口として県センターとの人脈を生かし具

体的な担当者まで紹介していること、などが挙げられる。3類型の中小企業支援センター間での連携については、県センターとの情報交換会を年2～3回、地域センター同士での情報交換を年3回程度行っている。

今後の課題等

一方、問題点としては、県内の各センターに共通してPRが不足しているため当センターが十分に認知されていないことがある。こうしたなか、当センターでは、敷居をできるだけ低くして幅広く対応し、センターの認知度を高めていきたいと考えている。

(ロ) 南部地域中小企業支援センター（さいたま商工会議所）

組織・運営・事業内容

南部地域中小企業支援センターは、埼玉県内6カ所の地域センターのうちの1つで、さいたま市、上尾市を主なエリアとしており、管内にある2つの商工会議所（さいたま商工会議所、上尾商工会議所）のうち、さいたま商工会議所が運営している。

さいたま商工会議所では、元々会議所の事業として経営指導員10人で相談事業を行っていたため、同センターでは、相談等の分野について「創業」等にある程度限定するとともに、専任者を置かず5～6人の外部専門家をつなぐことで窓口相談、専門家派遣に対応することにより、既存の商工会議所事業との区分けを図っている。

このほか同センターでは、創業等に関するセミナーを開催していることから、相談者は

広域化してきたが、既述のように相談等の分野をある程度限定していること、近時予算が減少傾向にあることから、利用件数は30件程度とあまり多くない。

当センターは自社の経営課題すら不鮮明であるような、何らかの手がかりを求めたい相談者に対しても積極的に相談に応じ、各種課題を整理し、相談窓口を振り分けたりする入口の機能を果たしている。こうしたなか、経営革新法の認定など、より専門的な課題については県や県センターにつなぐなどで対応している。

(3) 中小企業支援センターに求められる積極的活用促進の方策

以上、いくつかの中小企業支援センターの具体的な活動事例をみてきた。既述の「求められる中小企業支援センターを中心とするネットワークの強化」とやや重複するが、以下のような点が実際の利用面から課題として挙げられる。

イ．中小企業支援センター事業の積極的なPR

各中小企業支援センターの利用実績等は上がってきているものの、地域センターは商工会議所、都道府県等センターは振興公社等という運営主体の看板に比較して「センター」の知名度は依然として低く、PR不足もあり、中小企業に十分知られているとは言い難い。様々な手段を通じてより一層の広報に努めることが重要である。

ロ．3類型の中小企業支援センター相互の連携

都道府県やブロック内での3類型の中小企業支援センターそれぞれの役割分担が重複するところも多く、相互の連携も十分でないとみられる。今後は、地域内での支援に対する3類型の中小企業支援センター間の具体的な支援事業を通じての連携、支援ノウハウ等の情報交換・共有化と同時に、役割分担の明確化が必要と思われる。

ハ．総合支援のネットワーク

窓口相談、専門家派遣など入口の支援は充実してきているものの、支援の“出口環境”、すなわち、資金調達やマーケティングについては、ベンチャーキャピタル（VC）、金融機関、事業会社等への仲介やコーディネートも不可欠である。このため、VCや事業会社等との連携、マッチングを通じた支援のネットワークを形成していくことが必要である。こうしたなかで東京都の中小企業支援センターなどでは、創業企業の資金調達等の“出口支援”で信用金庫など地域金融機関の果たす役割を期待しているが、これを円滑に機能させていくためには、信用金庫等に対し中小企業支援センターの事業や役割をさらに認識させるとともに、信用金庫取引先中小企業のセンターへの紹介など、中小企業支援センター事業の活用をこれまで以上に促していくことも必要である。

ニ．中小企業支援センター事業の成果の評価

主たる事業である窓口相談、専門家派遣とも実施件数では増加傾向にあり、相応の利用

実績は上がっているといえる。相談者や派遣先企業の支援満足度調査をみても、比較的高い評価が得られているようである。また、支援後に、資金調達実施、特許取得、経営革新法や中小企業創造活動促進法の認定などの成果を上げている例も多い。ただ、事業の性格上、その成果を比較可能な形で定量的に把握することは極めて難しいのが実情である。総合センターなどでは、支援前後の対象企業の売上高、経常利益などにより定量的な支援効果の測定を試みているが、実際の創業者数や、株式公開会社数、企業業績の向上度合など、できるだけ定量的な目標と評価により客観的な政策評価が行える体制を構築していくことが必要であろう。

3. 中小企業による中小企業支援センターの有効活用事例

以下では、中小企業・ベンチャー総合支援センター（事例1、2）および都道府県等中小企業支援センター（事例3、4）の専門家派遣事業の活用事例を紹介する。

(1) ㈱デナロ ガソリンスタンド向け商品開発で成長（総合センター・本部）

（業種：ガソリンスタンド関係の機器開発・販売 本社：東京都千代田区 資本金：62百万円余 創業：1986年11月 売上高：16億円 従業員：21名）

イ. 事業概要

当社は“業界初”をモットーに、自動釣銭

機などのガソリンスタンド向けの各種機器の企画・開発・販売を手がける開発型企業である。大手レジスターのメーカーで販売部門営業担当役員をしていた現社長が、86年、その販社の分社化を機に代理店として独立したのが当社の始まりである。創業後、ガソリンスタンド経営者から、「現金の取り扱いに間違いが多く手間がかかる」という悩みを聞き、「自動釣銭機」を企画し開発に着手、設計・生産を協力企業に依頼する形で最初の自社製品開発を成功させた。関連特許も取得したが、立ち上げたばかりの零細企業では販売先である石油業界の壁が厚いことから、販売とメンテナンスは大手計量器メーカーに依頼した。当社開発製品が市場ニーズに合っていたことに加え、大手企業への販売委託が軌道化したことで、順調に売上を伸ばし、創業期の経営基盤確立に貢献することになった。

その後も、開発に当たっては委託先の協力を得てコスト軽減を図りながら、スチーム掃除機などガソリンスタンド向け商品の開発・販売を手がけつつ、回転すし店のタッチオーダーシステムなど他業界向けのアイデア商品も開発してきた。また、自動釣銭機の売上げが競合商品の出現により伸び悩む中、これに次ぐ主力商品として、セルフスタンド向け「リライトカード式精算機システム」を開発した。

この時点（2000年）で、当社は将来の株式公開に向けて、社内体制・経営基盤強化の必要性に迫られていたことなどから、たまたま新聞紙上で開設を知った総合センターの専門家派遣事業を活用することになった。

ロ．専門家派遣による支援とその成果

社内体制整備・経営基盤確立（公認会計士の派遣、2000年11月～2003年10月）

社長の妻が担当していた会計事務について、派遣された会計専門家の助言によって新たに担当者を2名採用し、指導・教育を受けさせたことにより市販の会計ソフトを活用した月次決算が可能になり、毎月の役員会で結果を検討できるようになった。ワラント債発行などの資本政策や、事業計画作成についても専門家の指導を受け、株式公開へ向けての体制作りを円滑に進めることができた。

自社製品を使ったセルフスタンドの直営展開とFC制の導入（マーケティング専門家の派遣、2001年7月～2003年10月）

大手コンサルタント事務所出身で石油業界にも精通したFC業界の専門家コンサルタントの派遣を受け、前出の「リライトカード式精算機システム」の販売促進のほか、セルフスタンドの直営展開という新事業にも着手した。また、市場調査・事業計画作成・店舗作りの支援を受けたことで、早い段階で2店舗の開設が可能となった。また、将来のFC展開に備え、FCに関する指導も受けた。

「ガソリンペーパー回収システム」の輸入販売事業立ち上げ（技術（化学）専門家の派遣、2002年11月～2003年10月）

米国からの「ガソリンペーパー回収システム」（地下のガソリタンクから気化するガソリンを回収し環境保持とコスト削減を図るもの）の輸入販売事業立ち上げに際して、化学の専門家より商品の公的認可取得、技術面の

支援を受けた。

ハ．センター活用のポイント

当社は総合センターの専門家派遣支援先の第1期生であり、総合センター内でも有効活用のモデルケースとされている。総合センターの利用に際し、当社では「自社の経営が良くなることを考えてもらえるアドバイスならばこれを前向きに受け入れるべきである」とするなど、常に積極的に相談に乗ってもらう姿勢が大事であるとしている。実際の活用に当たっても、企業の成長段階にあわせて、必要とする経営機能を総合センターに相談し、当社に不足する会計、マーケティング、技術（化学）といった分野の適切な専門家をタイミングよく派遣してもらったことが効を奏することとなった。

（2）株式会社多摩スプリング 専門家派遣を機に第2創業に着手（総合センター・東京）
（業種：スプリングの設計・製造・販売 本社：東京都町田市 資本金：80百万円 創業：1959年10月 売上高：8億円 従業員：53名）

イ．事業概要

当社は、多品種少量生産の特殊線バネメーカーである。金型市場向けの異形線コイルバネで高い国内シェアを有するほか、レーシングカーなどの特殊自動車市場向けに高強度鋼を用いた軽量化懸架バネを開発している。日本のバネメーカーは約800社（2001年）であるとされているが、ユーザーの海外シフト、デフ

レの進行などから需要は伸び悩み、当社の売上も、2000年以前は10億円を超えていたが、01年以降は激減している。当社のように異形線コイルバネのメーカーは数社のみであるが、技術と品質をコアとしながらも、国内市場で生き残るには、多様化に対する商品系列の整備、短納期対応、コストダウンが不可欠であり、競争力低下に対応したコストダウン、生産性向上など生産管理改善、新製品・新事業開拓による海外を含めた営業活動の強化が課題となっていた。そこで、当社はSBIR（中小企業技術革新制度）の採択を機に総合センターの専門家派遣を利用することになった。

ロ．専門家派遣による支援とその成果

生産管理改善（生産管理コンサルタントの派遣、2002年5月～2004年4月）

総合センターの専門家派遣を受ける時点では、もともと多品種少量生産による管理の難しさに加えて、工場集約の時期とも重なったため、生産管理面で多くの課題を抱えていた。これに対応して、専門家の指導のもと、「5S」による作業のムダ取り、1人多台持ち、1台多直体制による稼働率向上に取り組んだ結果、生産量の増加、生産性向上等大きな成果が得られた。2年目は現場改善からシステム改善に移り、短納期体制作りを進めると同時に、組織体制の整備、改善体質作りが進められていった。その結果、社員自らが問題点を抽出し、具体策を打つ仕組みができるなど社員の意識改革と職場リーダーの育成でも成果を上げることができた。

営業力強化（営業専門家の派遣、2003年5月～2004年4月）

従来、受注生産であることもあって、受身的な営業にとどまっていたが、生産管理面の改善効果により原価低減も可能になり、価格政策を含めた積極的な営業活動が図れるようになった。これによって、受注残も増加し、現在では生産面にも好影響が及ぶようになっている。現在、後継者である専務（息子）を中心に将来を見据えた第2創業の成長路線を目指している。

ハ．センター活用のポイント

支援事業が成功したポイントは以下の点に集約される。

グローバル化など環境が激変する中で、従業員の意識改革など経営革新を迫られる中、改革の好機にタイミングよくセンターを活用できたこと。

社長から専務（息子）への事業承継の時期に当たり、専務を中心に生産管理改善の専門家から指導を受け、実行する受け皿、体制ができたこと。

第三者の客観的な評価とアドバイスにより、内部からでは難しい改革を実現できたこと。

このように、製造業の基本である生産、営業をテーマに支援を受けたことにより、経営の原点に立ち返り、「第2創業」と呼べる経営刷新が進みつつある。これにより、最近の業績も大幅に向上をみている。

(3) 大里綜合管理㈱ ISO取得で経営計画の実行体制作り(千葉県中小企業支援センター)(業種:不動産管理、木造住宅設計・施工 本社:千葉県山武郡大網白里町 資本金:10百万円 設立:1975年7月 売上高:5億円 従業員:24名)

イ. 事業概要

当社は、千葉県の大網白里町を主要営業エリアとする不動産管理・木造注文住宅設計・施工管理業者である。当社の特徴は、不在地主管理と地域貢献にある。前者は、バブル経済時の投機や将来の住居目的でこの地域に土地を取得した不在地主8,500人の顧客をベースとした土地の管理(草取り、見回り)、不動産売買、造成工事、住宅の設計・施工である。後者は、ゴールデンタイムである昼間に人がいる場所である職場でのボランティア活動が必要であるとの考えから、「社員1人1ボランティア」を掲げた多くの活動である。たとえば、道路や九十九里浜の清掃、学童保育、文化セミナー、ギャラリー、などである。自分たちの郷土を教材にして地域住民と一緒に学ぶ、絶えて久しいコミュニティを復活する、それが共利共生につながれば地域活性化の大きな力になり、ひいては雇用創出につながる。そうした新しい郷土主義を提唱し、実践している。

ロ. 専門家派遣による支援とその効果

環境ISOの取得(ISO専門家の派遣、2001年12月~2002年11月)

当社は「一隅を照らす」を経営理念に、「顧

客第一」「環境整備」を基本方針として、「会社づくり、人づくり」を目指している。経営計画を作成し、発表会を開催するのも今年で6回目になる。その全社的な取り組みの手段として、自前で1年の期間と約100万円をかけてISO9000を取得した。その後、さらにISO14000の取得を目指す段階で、取得企業のグループに参加し、できるだけ取得費用を抑える方法で講師を探している中で、たまたま千葉県中小企業支援センターの登録専門家に出会うことになった。年20回のISO専門家の派遣を受けながら、当社の業務と環境負荷を検討しながら、環境目的、環境目標を設定し、これを見直していくための環境マネジメントシステムを作成した。成果としては、社員1人ひとりの自信につながるとともに、形骸化しないためのフォローを重視することで、経営計画を運営する「P(計画)D(実行)C(統制)」が確立した。

IT活用(IT専門家の派遣、2003年1月~6月)

次いで、社員の情報リテラシーを高めるため、IT専門家の派遣も要請した。これにより、ITについての基本の理解や、当社の現状分析、ITアレルギーをなくすことから始めて、インターネット、メールリスト、HPリニューアル、データベースの一層の活用とITの活用範囲が広がっていった。

ハ. センター活用のポイント

社長は中小企業支援センターの事業を受けるにあたって、本来それが可能ならば自前でISOを取得すべきではないかと考えたため利用をためらっていた。しかし、中小企業支援セ

ンターの担当者から第2創業を目指し、さらに伸びようとする場合にも利用可能と勧められて利用することになった。当社の場合、当社の経営理念、ビジョンや発展の方向が明確であったことが、ISO取得の取り組みを容易にし、成功へと結びついた大きな要因である。

(4) 中央ばね工業(株) 品質管理等生産管理体制の整備(千葉県中小企業支援センター)
(業種:ばね製造業 本社:千葉県柏市 資本金:45百万円 創業:1970年 売上高:6億円 従業員:40名)

イ. 事業概要

当社は精密ばね専門メーカーで、線ばね(売上比約70%)、板ばね・特殊ばね(同約30%)を手掛ける。常時約5千種に上る多品種多用途(弱電30~40%、自動車20%、精密機械・建築等40~50%)のばねを受注生産するが、受注から納品までの独自の生産システムを構築し、24時間の生産自動化を実現してQ(品質)、C(コスト)、D(納期)で高い競争力を有する。

当社における最近の環境変化は、ユーザーの海外シフト・現地調達による国内需要の減少、コストダウン要請(年5~7%)であり、これに対応するため、素材からの研究開発や、デザイン・インによる提案型営業に注力している。中小企業支援センターとの関係は、社長が所属する工業団地での交流に参画し、行政に関心を持つ中で中小企業支援センター事業を知り、利用することになったものである。

ロ. 専門家派遣による支援とその成果

生産管理体制の整備(品質管理専門家の派遣、2003年5月~11月)

当社が受けた支援テーマは、生産管理体制の整備(5Sなど基礎の定着、品質目標の設定、ムダ取り)、社内標準の設定および「P(計画)D(実行)C(点検)A(改善)」のシステム作り、品質マニュアルの整備である。品質管理の専門家と当社生産部門リーダー、管理部門スタッフにより推進体制を作り、現状把握(強み・弱み分析)、従業員意識調査、課題設定とその対応を進めた。その結果、社員の品質意識が高まり、約7カ月でISO9000を取得した。今後は取引先の「グリーン調達」に対応して、2004年7月からISO14000の取得にも取り組む予定である。

ハ. センター活用のポイント

当社には専門家派遣を受ける以前から社内品質管理規定が作成されていたことに加えて、独自に策定した長期経営計画の下で、すでにある程度経営課題が明確になっていたため、受入体制ができていたことがセンター活用の成果を上げるポイントとなった。この例のように、支援事業を成功させるには、受ける側の課題・方針の明確化と従業員の意識など受け入れ体制が不可欠である。

4. 中小企業支援センターの効果的活用のポイント

以上の有効活用事例等を参考に、中小企業支援センターの効果的な活用方法についてま

とめてみた。

(1) 利用して有用性を確かめる

中小企業に対する施策は様々な機関がそれぞれの目的で各種の経営課題の支援に当たっており、多様で複雑である。それだけに、これらの課題解決のヒントや解決策を見出すうえで、ワンストップサービス（相談窓口）としての中小企業支援センターの果たす役割は大きいといえる。何はともあれ、中小企業支援の窓口である中小企業支援センターに接触し、まずは経営上の悩みを相談するなどして、中小企業支援センターを利用し、その有用性を検証してみてもはどうだろうか。

(2) 自社に適した3類型の中小企業支援センターの選択

既述のとおり中小企業支援センターには3類型があり、それぞれには大まかな役割分担はあるものの、明確ではないが、利用者にとっては、どの類型の中小企業支援センターを利用することもできる。したがって利用者ができるだけ経営課題を整理した上で、適宜相談できる中小企業支援センターを選択することが望ましい。ちなみに、事例等から大まかに分類してみると以下のとおりである。

総合センター：新製品・新技術による事業拡大をテコに早期の株式公開を予定しているケースや「第2創業」的な経営革新を志向するケースなど高度で専門的なニーズがある場合に活用するのがふさわしい。

都道府県等センター：国や都道府県の施策・

制度の活用を含めた各種経営課題の相談、ワンストップサービス（紹介先も含めて最終相談者の役割）としての活用が適している。

地域センター：大半の運営主体である商工会・商工会議所は地域の事業者のこともっとも良く把握しており、他の中小企業支援センターが企業の「（専門）病院」とすれば「診療所」的な役割を果たしているともいえる。地元での開業や会社設立など、身近な経営課題を相談するのに最もふさわしいといえよう。

(3) 低廉な料金で利用できる専門家派遣事業の有効活用

センターのメイン事業である専門家派遣では、従来以上に広く民間の人材（登録専門家）が活用されている。専門家派遣事業は、中小企業診断士、技術士、弁理士、企業実務経験者等による幅広い支援メニューで課題解決に向けた継続的な、より経営に踏み込んだ支援を行うものである。有効活用のポイントとしては、テーマと専門家の選択、社内の受け皿、実施体制、目標の設定・評価と定着化、が挙げられる。

テーマと専門家の選択

経営の課題や方向性が明確化していることが望ましい。課題解決のための専門家の選択が容易になるだけでなく、適切な専門家を選択することで成果が得られ、導入効果も明確になるからである。

社内の受け皿、実施体制

相談企業にはいうまでもなく専門家の受入

れに際してその取り組み姿勢が重要である。中小企業支援センター側も派遣先の選定に当たり、相談企業の問題意識や熱意を重視している。

目標の設定・評価と定着化

支援を受けるに際しては、当然ながら、創業・株式公開やISO取得、製造業であれば生産性向上、品質改善など具体的な目標が必要である。これによって評価が容易になり、目標達成後の改善の定着化も進めやすくなるからである。

おわりに

3類型の中小企業支援センターのひとつである中小企業・ベンチャー総合センターの担い手である中小企業総合事業団が2004年7月に地域振興整備公団、産業基盤整備基金と統合し、新たに中小企業基盤整備機構が発足する。これにより新機構は中小企業支援の中核として位置づけられ、同機構が担う総合センターの機能強化および地域の企業支援機関との連携を図るとともに、専門家派遣による支援事例のデータベースの構築と分析結果の共有化を図るとしている。一方で、全国一律で講じる

べき施策の見直しを図り、地方自治体向け国庫補助金の廃止・縮減を図るとされている。このため、各都道府県等は国の施策と整合性を図りつつ、独自の財源を確保した上で、地域の経済実態に合わせた支援施策を充実させることが課題になる。地域中小企業の支援を担う都道府県等センター、地域センターの充実には、民間人材の活用と同時に、財源的な裏づけが課題になろう。

一方、地域に密着する金融機関である信用金庫にとっては、自ら取引先中小企業の経営相談に応じることはもとより重要だが、中小企業施策の窓口である中小企業支援センターを積極的に活用することは有益であろう。そのためには、まず、中小企業支援センターの事業内容のある程度理解しておくことが必要である。それによって、中小企業のニーズに応じ、3類型の中小企業支援センターの紹介や仲介をすることが可能となろう。中小企業支援センターでは、“出口支援”の一環として地域金融機関との連携を期待している面があり、これを実現させていくことにより地元中小企業の育成支援という地域経済社会からの要請に応えていくことができよう。

参考文献

- 中小企業庁編『中小企業施策総覧（平成15年度版）』中小企業総合研究機構（2003）
- 中小企業庁・中小企業総合事業団『全国の中小企業支援センター支援事例集』（2004）
- 中小企業支援・ベンチャー総合支援センター『中小企業・ベンチャー総合支援センター支援事例集』（2003）
- 中小企業庁『中小企業支援センターベストプラクティス集』（2001）
- 中小企業庁『地域中小企業支援センターベストプラクティス集』（2002）

実質成長率は04年度2.9%、05年度2.5%と予測

- 輸出と設備投資をけん引役に景気回復が続く -

信金中央金庫 総合研究所主任研究員

角田 匠

(要 旨)

1. 04年1～3月の実質成長率は前期比1.4% 03年度は実質3.2%成長

1～3月の個人消費は、雇用情勢の持ち直しや株価上昇によるマインド改善で前期比1.0%増となった。設備投資も2.4%増と底堅い動きを示した。輸出はアジア向けを中心に好調が続き、輸出から輸入を差し引いた純輸出は、実質成長率を0.3ポイント押し上げた。

2. 輸出と設備投資をけん引役に、今後も景気は回復基調を維持

アジア向けを中心に輸出は増勢を維持し、生産はデジタル関連をけん引役に引き続き底堅い。企業収益の回復も続いており、設備投資は今後も回復傾向で推移しよう。日本経済の先行きのカギを握る米経済は、雇用の回復テンポが高まってきたことで、今後も巡航速度での成長が続き、実質成長率は04年が4.7%、05年が3.5%と予想される。

3. 実質成長率は04年度2.9%、05年度2.5%と予測 05年度も景気回復が続く

04年度は世界景気の順調な回復を背景に、引き続き輸出主導の景気回復が続こう。05年度は海外景気の拡大テンポが鈍化すると予想されるが、中小企業や非製造業の構造調整が山場を越えることで、設備投資のすそ野が広がりをみせよう。個人消費の本格回復までは期待できないが、実質成長率は04年度2.9%、05年度2.5%と景気回復傾向が維持されると予測した。

4. 需給ギャップの縮小が続くが、量的緩和の解除にはなお時間を要する

景気回復の持続で需給ギャップは徐々に縮小しよう。ただ、コア消費者物価（生鮮食品を除く総合）は04年度も下落が続き、プラスに転じるのは05年度と予想される。民需主導による景気の自律回復にはなお時間を要するとみられ、量的緩和の解除は早くとも05年度下期となる。景気の先行き見通し次第では、量的緩和解除が想定より遅れる可能性もある。

(注) 本稿は2004年5月18日現在のデータに基づき記述されている。

図表1 GDP成長率の推移と予測

(単位：%)

実質GDP	2001年度	2002年度	2003年度	2004年度	2005年度	前回(04年2月)	
	実績	実績	実績	予測	予測	03年度(予)	04年度(予)
実質GDP	1.2	1.1	3.2	2.9	2.5	2.8	2.1
個人消費	1.3	1.0	1.6	1.8	1.5	1.3	1.2
住宅投資	7.9	2.3	0.3	0.4	0.2	0.1	0.1
設備投資	3.4	3.5	12.4	7.9	8.8	10.2	7.1
公共投資	5.2	5.1	12.3	9.9	5.8	10.6	7.6
純輸出(寄与度)	(0.5)	(0.8)	(0.9)	(0.7)	(0.1)	(0.8)	(0.4)
名目GDP	2.4	0.7	0.7	0.9	1.1	0.5	0.4

(備考) 内閣府『四半期別GDP速報』より作成。予測は信金中金総合研究所

1. 04年1～3月の実質成長率は前期比1.4% 03年度は実質3.2%成長

04年1～3月の実質成長率は、前期比1.4%（年率換算5.6%）と8四半期連続のプラス成長を記録した。景気の実感に近い名目成長率も、前期比0.8%と4期連続のプラス成長となった（図表2）。

この結果、03年度の実質成長率は3.2%と2年連続のプラス成長となり、名目成長率は0.7%と3年ぶりのプラス成長に転じた。

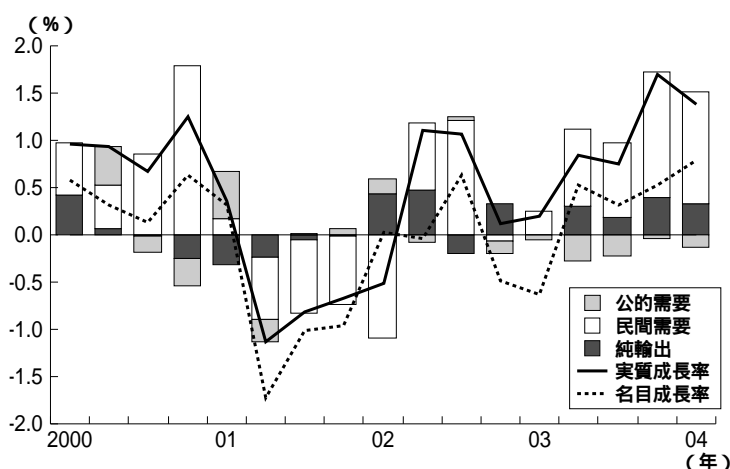
1～3月の動きを需要項目別（実質）にみると、個人消費は前期比1.0%増と4期連続で増加した。中小企業のボーナスが引き続き抑制されるなど家計の所得回復は遅れているものの、雇用情勢に持ち直しの動きがみられることや株価の上昇で、消費者マインドが改善していることが背景にある。消費関連指標から個別の商品の動きをみると、DVDレコーダー、デジタルカメラ、薄型テレビなどデジタル家電が引き続き好調に推移しているほか、天候に恵まれた影響で春物衣料など季節商品も底堅い動きとなった（図表3）。家計のマインド改

善は住宅建設にも好影響をもたらしており、住宅投資は0.6%増と再びプラスに転じた。

設備投資は、前期比2.4%増と7期連続でプラスとなった。前期（03年10～12月）が6.9%増と高い伸びとなった反動などから増勢は鈍化した。デジタル関連を中心に堅調な動きを示した。設備投資デフレーターの下落が続いていることが実質値を押し上げる要因になっているが、名目ベースでも前期比1.8%増と2期連続で増加した。

輸出は前期比3.9%増と引き続き好調に推移した。電子部品や鉄鋼を中心としたアジア向けの好調に加え欧米向けも増加した。日本の景気回復を映し輸入も前期比1.9%増と3期連続で増加したが、輸出から輸入を差し引いた純

図表2 実質GDP前期比と寄与度



(備考) 内閣府『四半期別GDP速報』より作成

図表3 個人消費関連指標(前年比増減率)

(単位: %)

	03年				04年				03年			04年		
	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
全世帯実質消費 平均消費性向(勤労者)	0.3	1.6	0.2	2.1	3.9	1.0	1.8	0.8	0.7	0.4	1.3	5.2	0.2	
乗用車販売 (普通+小型乗用車) (軽乗用車)	3.6	2.1	1.3	1.8	0.7	5.8	1.0	3.0	6.7	0.3	4.2	0.0	1.8	
百貨店販売額	3.3	2.9	2.3	1.1	2.1	1.7	5.2	0.6	4.1	3.0	0.1	2.3	4.5	
スーパー販売額	3.5	5.2	4.0	3.0	5.6	4.3	5.7	0.1	6.7	4.9	3.3	0.7	4.8	
家電量販店売上高	2.7	5.6	0.5	1.5	11.8	8.3	6.5	3.0	1.5	0.4	2.5	2.8	8.6	
(パソコン)	14.1	1.0	10.0	10.9	2.1	2.2	3.2	2.2	9.8	15.2	2.4	10.7	18.2	
(エアコン)	2.7	25.2	1.5	5.7	46.9	4.1	55.1	10.2	12.5	10.5	2.9	0.3	14.9	
(DVD)	46.1	55.9	61.8	47.2	32.6	59.9	78.0	61.4	61.0	62.4	59.8	56.6	26.8	
(洗濯機)	6.6	9.3	10.8	6.9	2.2	14.0	12.9	8.3	8.0	15.4	10.4	13.7	0.4	
(テレビ)	8.1	9.1	10.7	12.4	4.7	14.1	8.6	10.9	15.1	7.7	13.1	19.4	6.9	
外食産業売上高	-	-	-	-	6.2	7.4	6.3	3.8	2.7	3.8	2.2	0.2	7.6	

(備考) 1. 平均消費性向は季節調整済みの実数。百貨店、スーパー、家電販売、外食産業売上高は既存店ベース
2. 総務省『家計調査報告』、経済産業省『商業販売統計』などより作成

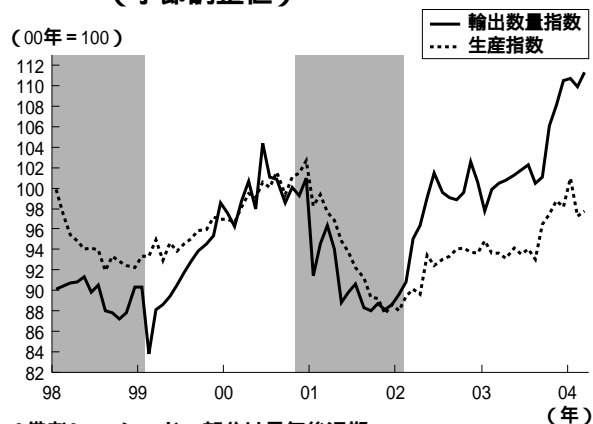
輸出は、1~3月の実質成長率を0.3ポイント押し上げた。

2. 輸出と設備投資をけん引役に、今後も景気は回復基調を維持

景気回復をリードしてきた輸出は増勢を維持している。輸出数量指数(季節調整値)は、03年10~12月に前期比6.8%増と大幅増を達成したあと、04年1~3月も2.2%増と堅調な伸びを示した。電子部品や鉄鋼を中心にアジア向けが好調に推移していることに加え、米国や欧州向けも上向いている。輸出向け出荷の好調で生産活動も堅調な動きを続けている。04年1~3月の鉱工業生産指数は前期比0.5%増と3四半期連続のプラスを達成した(図表4)。さらに、足元の需要もデジタル関連や素材を中心に底堅く、製造工業生産予測指数は、4月が前月比5.6%増、5月が2.2%増と高い伸びが見込まれている。

輸出・生産の拡大に伴う企業収益の回復で、設備投資も回復傾向で推移している。GDPベースの設備投資は、実質ベースで04年1~3月まで7期連続の前期比プラス、名目ベースでも2期連続のプラスとなった(図表5)。一方、先行指標である機械受注(船舶・電力を除く民需)は、03年10~12月に前期比8.5%増と高い伸びを記録した反動で、04年1~3月は5.6%減と落ち込んだ。4~6月の受注見通しも3.2%減

図表4 鉱工業生産指数と輸出数量指数の推移(季節調整値)

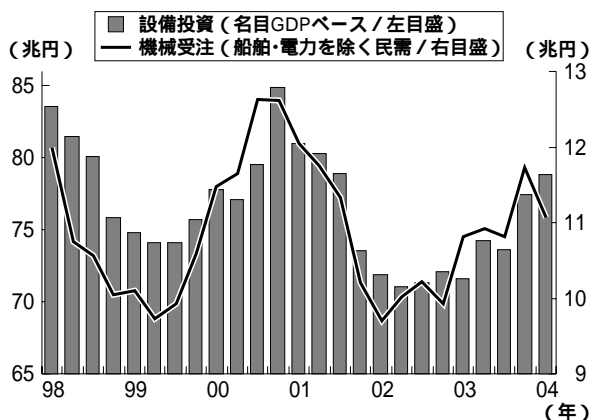


(備考) 1. シャドー部分は景気後退期
2. 財務省『貿易統計』などより作成

とマイナスが見込まれており、04年度前半の設備投資は増勢一服となる可能性もある。ただ、企業マインドの改善や企業収益の回復基調が続くとみられることから、今後も設備投資の回復傾向は維持されよう。

企業収益の回復が鮮明となる一方で、家計の所得回復は進んでいない。昨年のボーナスは大企業で増加に転じたが、中小企業は引き続き減少した。雇用者数は03年11月以降前年比増加が続いているが、賃金の低いパートやアルバイトに偏っており、雇用者数の増加が家計所得全体の回復に波及していない。企業のコスト削減意欲は根強く、今後も雇用者所得は抑制される可能性が大きい。さらに、04年1月からは配偶者特別控除の上乗せ部分が廃止され、10月からは厚生年金保険料の引き上げが予定されている。住民税の増税（均等割り部分）などを含めた04年度の家計の税・社会保障負担増は1兆円を上回ると試算される。景気回復に伴う雇用不安の後退や株価の上昇などで消費者マインドは改善しているものの、所得の本格回復が期待できないなかでは、個

図表5 機械受注と名目設備投資の推移
(年率換算値)



(備考) 内閣府『四半期別GDP速報』、『機械受注統計』より作成

人消費の回復には限界がある。

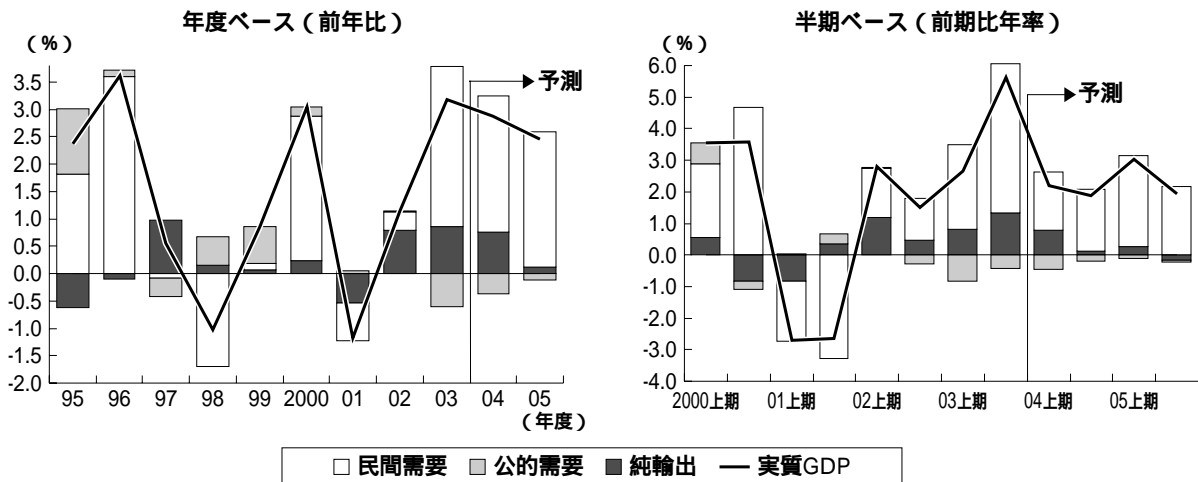
今後も輸出と設備投資がけん引する景気回復を想定しているだけに、世界景気の回復の持続が前提となるが、そのカギを握る米景気は着実に回復軌道をたどっている。04年1~3月の実質成長率（事前推定値）は前期比年率4.2%と10~12月に続いて4%台の伸びを確保した。減税効果の一巡が今後の不安要因ではあるが、雇用の回復テンポが高まってきたことで、個人消費は安定した伸びが続くとみられる。企業収益の改善で設備投資も回復傾向で推移しており、今後も米景気は巡航速度での成長を維持し、実質成長率は04年が4.7%、05年が3.5%と予想される。

3. 実質成長率は04年度2.9%、05年度2.5%と予測 05年度も景気回復が続く

実質成長率は04年度2.9%、05年度2.5%と予測した（図表6）。個人消費の本格回復は期待できないが、輸出と設備投資をリード役に景気は05年度まで回復傾向を維持すると想定した。

04年度は、米国や欧州の景気回復テンポが高まるとみられ、輸出は増加傾向が続こう。実質輸出は前年比10.8%増と3年連続で2ケタの伸びが予想される。海外旅行の持ち直しでサービス輸入が回復に転じるものの、純輸出は実質成長率を0.7ポイント押し上げるとみられる（03年度は0.9ポイントの押し上げ）。企業収益は輸出競争力の高い大企業製造業を中心に増益基調が続くとみられ、実質設備投資は7.9%増と堅調な推移が予想される。ただ、前年の

図表6 実質GDP成長率の推移と予測



（備考）内閣府『四半期別GDP速報』より作成。予測は信金中金総合研究所

設備投資が、研究開発・IT投資減税や排ガス規制に伴うトラック特需で実勢以上に押し上げられており、03年度（12.4%増）に比べ増勢は鈍化しよう。一方、個人消費は所得の伸び悩みと税・社会保障負担の増加で引き続き緩やかな回復にとどまるとみられる。実質個人消費は1.8%増と予測した。

05年度は、海外景気の拡大テンポが鈍化すると予想される。輸出はアジア向けを中心に底堅い動きを想定しているが、実質ベースの前年比は4.5%増へ鈍化しよう。このため、純輸出の寄与度は0.1ポイントまで低下すると予想される。設備投資は引き続き景気拡大のけん引役となろう。中小企業や非製造業の構造調整が山場を越えることで、設備投資のすそ野は広がりを見せると考えられる。実質設備投資は8.8%増と予測した。一方、家計部門の回復テンポは引き続き緩やかにとどまろう。企業のリストラ圧力は徐々に弱まるが、家計所得の本格回復は期待できない。05年度も家計の税・社会保障負担増が1兆円に達するとみら

れ、実質個人消費は1.5%増と予測した。

今回の予測では、02年1月を景気の「谷」とする回復局面が、輸出と設備投資をけん引役に05年度まで継続すると想定している。回復期間としては05年度末で50カ月となり、戦後の平均的な回復期間（33.1カ月）を大きく上回ることになるが、これは、03年夏場に米景気減速で生産の前年比が一時マイナスとなるなど調整局面を経ていることが一因である。また、在庫や資本ストックの水準は低く、当面はストック調整に起因する景気後退も考えにくい。一時的な調整局面から持ち直したことで、今回の景気回復は長期化する公算が大きい。

ただ、予想通りに推移したとしても、景気の本格回復を実感できる状況には達しないと想定される。05年度までの実質成長率は3年連続で2%を上回る伸びを予測しているが、GDPデフレーター的大幅な下落で嵩上げされている。名目ベースでは、04年度0.9%、05年度1.1%と緩やかな景気回復にとどまろう。

(1) 前提条件 為替相場、原油価格、財政政策、海外経済

(為替相場)

円・ドル相場は、03年4月初旬に一時1ドル103円台まで円高が進んだが、その後は米景気の強さを示す統計が相次いだことからドル買いが優勢な展開となった。さらに、5月7日に発表された4月の米雇用者数が3月に続いて大幅な増加を示したことで、米国の早期利上げ観測が強まった。ドルの先高期待からドル買い意欲は一段と強まり、5月中旬には1ドル114円台まで円安が進んだ。米景気は今後も巡航速度での成長が続くと予想されることに加え、米国の雇用回復が続けば、米政府によるドル安誘導に対する懸念も薄れよう。日本の景気回復や経常収支の黒字拡大などを背景に、円の先高観が払拭されたとは言い切れないが、ドルの下値は堅くなったと考えられる。05年度は米景気のリバウンドテンポが鈍化するものの、米国の成長率は引き続き日本を上回ると予想される。年度平均の為替レートは、04年度が1ドル115.0円、05年度が118.0円と想定した。

(原油価格)

原油価格(WTI)は5月初旬にイラクがクウェートに侵攻した1990年以来となる1バレル40ドル台に乗せた。OPEC加盟各国は、生産枠を上回る供給を続けているものの、中国の需要急増や中東情勢の緊迫化を背景とした投機的な動きが価格を押し上げている。サウジアラビアのヌアイミ石油鉱物資源相がOPECに対し日量150万バレルの増産を提案するなど、これ以上の原油相場の過熱には歯止めをかけたい

意向だが、中東情勢の不透明感は強く、当面は高値圏での推移が続く可能性がある。ただ、OPECの生産量は足元の需要を上回っているとみられ、需要国で在庫の増加が確認されれば、原油価格は徐々に下落すると予想される。経済見通しの前提となる原油価格(通関ベース)は、04年度1バレル32.0ドル、05年度25.0ドルと想定した。

(財政政策)

04年度の予算は、公共投資関係費(公共事業関係費+その他施設費)が前年度当初予算比3.3%削減され、地方自治体が独自の財源で実施する地方単独事業も同9.5%削減された。続く05年度も緊縮型の財政運営スタンスが維持されると想定した。

(海外経済)

米国 ...回復が遅れていた雇用情勢に明るさがみえてきたことで、個人消費は今後も安定した伸びが続くとみられる。企業収益の改善などを受けて、設備投資も回復傾向で推移しよう。05年は利上げの影響などでやや減速すると予想されるが、2000年にみられたような資本ストックや雇用の本格調整を必要としないことから、景気後退には至らないと考えられる。実質成長率は04年4.7%、05年3.5%と予測した。

欧州 ...ドイツ経済は、米景気の持続的回復やユーロ高の是正などを前提に、輸出主導で回復が続くと予測した。ただ、個人消費の回復力は弱く、景気のリバウンドテンポは緩やかにとどまろう。実質成長率は04年1.3%、05年1.5%、ユーロ圏の実質成長率は04年

1.4%、05年1.9%と予測した。

アジア ...アジア経済は、IT関連輸出をリード役に景気拡大が続いている。04年のアジア経済は、米国を中心とした先進国景気の回復を背景に、輸出の拡大が予想されるほか、中国を中心とした域内需要の拡大などをテコとして、引き続き安定成長軌道をたどる可能性が大きい。05年は中国の景気がやや減速するとみられるが、アジア全体としては底堅い動きが続こう。

(2) 税・社会保障負担増に伴う可処分所得の伸び悩みが個人消費の抑制要因

03年度の失業率は、前年比0.3ポイント低下の5.1%と90年度以来13年ぶりに改善した。雇業者数も03年11月以降前年比増加が続くなど、雇用情勢は持ち直している。ただ、所得面をみると、大企業のボーナスが増加に転じる一方で、中小企業のボーナスは減少が続くなど、依然として厳しい。また、雇業者数の増加が賃金の低いパートやアルバイトに偏っているため、生産の回復などによる雇業者数の増加が、家計所得全体の回復に波及していない(図表7)。

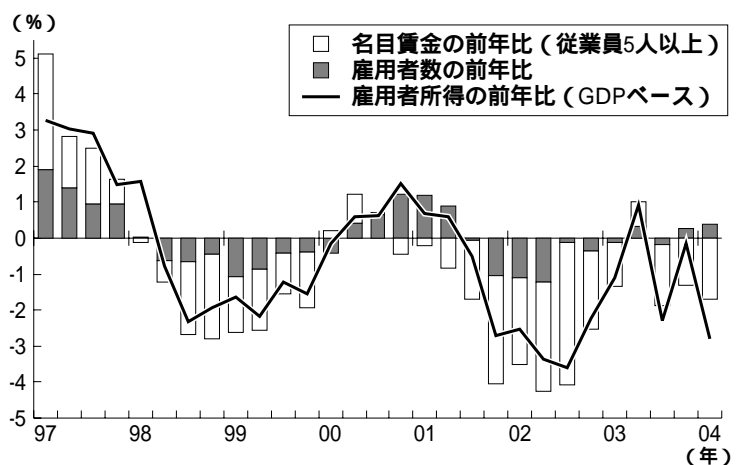
04年度は賃上げ率が7年ぶりに前年を上回る見通しで、ボーナスも大企業では2年連続の増加が予想される。ただ、中小企業の収益回復は遅れており、全体でみれば賃金は横ばい圏にとどまるとみられる。生産の増加が続くなか新規採用の必要性も高まっているが、企業は派遣社員の採用

などで総人件費を抑制するスタンスを継続すると考えられる。05年度には中小企業や非製造業の構造調整が山場を越えることで、雇用・所得環境は明るさを増すと予想されるが、雇業者所得の本格回復までは期待できない。

さらに、税・社会保障負担の増加が家計の可処分所得の下押し要因となる。04年度は配偶者特別控除の上乗せ部分廃止で4,000億円程度の増税となり、年金給付の減額(03年の消費者物価下落分、0.3%減)や、公的年金等控除の縮小、厚生年金保険料の引き上げなどで家計の負担増(給付増減を含む)は、1.13兆円程度と03年度に続き1兆円を上回るとみられる。さらに、05年度も国民年金、厚生年金保険料の引き上げなどで、家計の税・社会保障負担増は1.00兆円程度に達すると試算される(図表8)。

失業率は04年3月に4.7%まで低下した。有効求人倍率が上昇傾向で推移するなど、雇用情勢は改善している。リストラの効果などで企業収益が改善し、企業の人員削減にも歯止めがかかってきたことが背景である。04年度は

図表7 雇業者所得の前年比



(備考) 内閣府、総務省、厚生労働省資料より作成

図表8 04年以降の税・社会保障制度の変更に伴う家計の負担増減額

実施年月	ポイント	負担額	()年度計
04年1月	配偶者特別控除・上乗せ分(最高38万円)の所得控除廃止 (平年度、国税5,000億円+地方税2,000億円)	1,000億円	03年度計 健保、タバコ他 1.86兆円
04年4月	年金給付額の物価スライド適用(03年 0.3%)	1,200億円給付減	
"	消費税の事業者免税点の上限引き下げなど 上限3,000万円 1,000万円	5,000億円	
"	児童手当(支給対象年齢延長)就学前 小3終了時	1,700億円給付増	
6月	住民税均等割り(市町村)の人口区分廃止 (年2,000~3,000円 一律3,000円)	400億円	
10月	厚生年金保険料の引き上げ(毎年0.354%労使折半) 13.58% 2017年度18.30%(労使折半) (平年度、家計負担4,000億円)	2,000億円	
05年1月	高齢者への所得課税強化 (公的年金等控除の最低控除額を140 120万円) (65歳以上・老年者控除50万円の廃止) (平年度、国税2,400億円+住民税1,400億円)	400億円	
05年4月	国民年金保険料の引き上げ(月280円) 月1万3,300円 2017年度・月1万6,900円	700億円	04年度計 1.13兆円
"	雇用保険料引き上げ(1.4% 1.6%労使折半)	1,500億円	
6月	配偶者特別控除・上乗せ分控除廃止(住民税)	1,700億円	
10月	厚生年金保険料の引き上げ(毎年0.354%労使折半)	4,000億円	
			05年度計 1.00兆円

(備考) 1.()年度計には、制度変更の平年度化に伴う負担増を含むため、内訳の合計とは一致しない。
2. 信金中金総合研究所作成

前述したように景気回復の持続で雇用者数は増加傾向で推移しよう。ただ、求職活動を一時的に休止している離職者は、統計上、失業者ではなく非労働力人口に計上されている(公式統計には現れない潜在的な失業者)。景気回復に伴って潜在的失業者が労働市場に参入する(求職活動を開始すると失業者としてカウント)ことが予想され、雇用増の一方で失業者の減少は小幅にとどまる可能性が大きい。失業率は04年度が前年比0.3ポイント低下の4.8%、05年度が4.7%と緩やかな低下にとどまると予測した。

景気回復期待などから消費者マインドは改善傾向で推移しているものの、04年度、05年度とも雇用者所得の回復力は弱く、税・社会

保障負担の増加も続くため、実質個人消費の前年比は、04年度1.8%増、05年度1.5%増と1%台の増加にとどまると予測した。

(3) 消費者マインドの改善が下支え要因ながら、住宅投資の回復は限定的

04年度の実質住宅投資は、前年比0.4%増と予測した。景気回復に伴う雇用不安の後退や株価の上昇などで、消費者マインドが上向いていることが主因である。また、住宅ローン減税が継続されることもプラス材料である。これまでの減税制度は、04年に減税額が大幅に縮小され、05年には廃止される予定であったが、やや規模を縮小して08年まで継続されることになった(図表9)。

図表9 住宅ローン減税の内容(04年度税制改正)

入居時期	借入残高最高額	期 間	控除率	減税最高額
04年末	5,000万円	10年	1.0%	50万円×10年 = 500万円
05年末	4,000万円	1～8年目	1.0%	40万円×8年 = 360万円
		9～10年目	0.5%	20万円×2年 = 40万円
06年末	3,000万円	1～7年目	1.0%	30万円×7年 = 210万円
		8～10年目	0.5%	15万円×3年 = 45万円
07年末	2,500万円	1～6年目	1.0%	25万円×6年 = 150万円
		7～10年目	0.5%	12.5万円×4年 = 50万円
08年末	2,000万円	1～6年目	1.0%	20万円×6年 = 120万円
		7～10年目	0.5%	10万円×4年 = 40万円
(参考) 旧制度				
03年末	5,000万円	10年	1.0%	50万円×10年 = 500万円
04年末	3,000万円	1～6年目	1.0%	30万円×6年 = 180万円
		7～10年目	0.5%	15万円×4年 = 60万円
04年の控除率は借入残高2,000万円以下の部分が1%、2,000万円超から3,000万円以下の部分が0.5%				
05年～	減税廃止			

(備考) 財務省資料より作成

ただ、一次取得者の需要が一巡していることもあって、減税継続による住宅投資の押し上げ効果は限定的とみられる。マンション建設はここ数年、大量供給が続いてきたことから、今後大幅な上積みは期待できない。05年度の実質住宅投資は前年比0.2%増と横ばい圏の動きにとどまろう。新設住宅着工戸数は04年度、05年度とも118.0万戸と予測した。

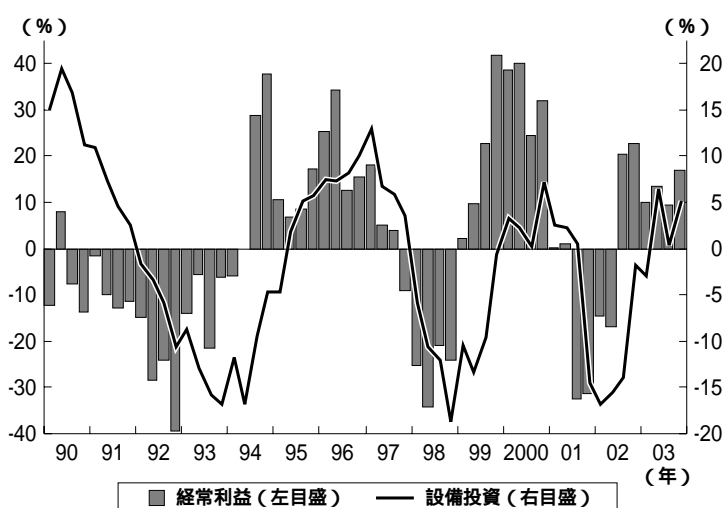
03年度の設備投資が研究開発・IT投資減税や排ガス規制に伴うトラックの買い換え需要で実勢以上に増加したため、04年度の実質設備投資の伸びは7.9%増と03年度に比べると鈍化するとみられる。

05年度には、中小企業や非製造業の構造調整が山場を越えることで、設備投資のすそ野は広がりを見せると考えられる。ここ数年、設

(4) 企業の投資マインドは強く、設備投資は05年度まで増加が続くと予測

04年度は世界経済の順調な回復を前提にすれば、企業収益の増益基調が維持されるとみられ、設備投資も引き続き回復傾向で推移しよう(図表10)。過剰設備の削減などでストック調整が進展していることも設備投資を下支える要因となろう。ただ、

図表10 企業収益と設備投資の前年比



(備考) 財務省『法人企業統計季報』より作成

備投資を絞り込んできた分野では設備の老朽化が深刻で、更新投資の必要性は高まっている。05年度の実質設備投資は8.8%増と3年連続のプラスと予測した。

実質設備投資は03年度に前年比12.4%増となり、04～05年度も高い伸びを予測しているが、IT関連の大幅な価格下落で設備投資デフレーターの下落率が実勢より大きくなっていることが影響している。GDPデフレーターは基準年（現行統計は95年基準）から時間が経過するほど下方バイアスが大きくなるという欠点がある。名目設備投資は03年度の前年比6.5%増に続き、04年度3.3%増、05年度4.7%増と予測しており、3年間の平均増加率は4.8%となる。3年連続で増加した95～97年度（年平均4.8%）と同水準の伸びとなる計算で、04～05年度の設備投資は実質値の増加率が示すほど力強い回復を見込んでいるわけではない。

(5) 経常収支の黒字は04年度、05年度とも増加の予想

04年度の経常収支の黒字は18.2兆円と予測した（図表11）。世界景気の拡大で、輸出は堅調な推移が予想される。輸入も景気回復に伴って増加傾向で推移するが、米国やアジアの成長率が日本を上回る状況が続くため、貿易黒字は引き続き拡大するとみられる。新型肺炎SARSの影響一巡による旅行収支の赤字拡大が予想されるものの、利子・配当収入の増加なども寄与し、経常黒字の拡大傾

向は続こう。

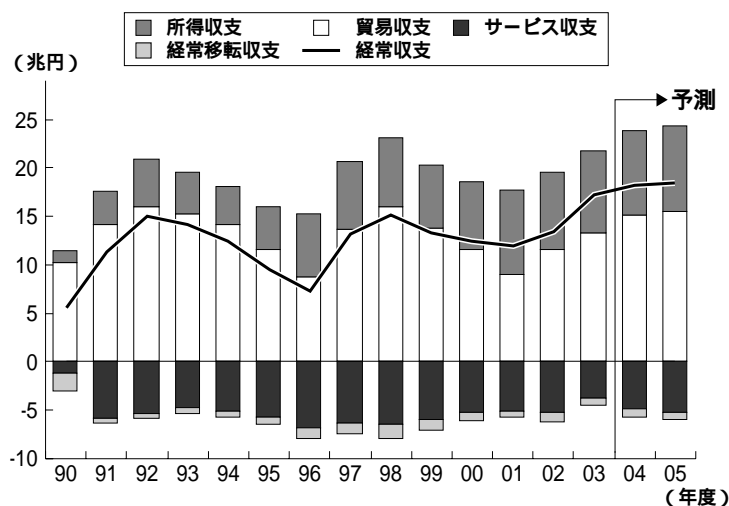
05年度は海外景気の拡大テンポが鈍化すると予想され、輸出の伸びは低下しよう。ただ、米国やアジアの成長率が日本を上回る状況が続くため、貿易黒字は高水準を維持するとみられる。所得収支の黒字も増加が続こう。対外資産が年々積み上がっていくことに加え、海外の金利上昇で、利子・配当収入の受取は一段と増加すると予想される。この結果、05年度の経常収支の黒字は18.4兆円（名目GDP比では3.6%）と4年連続で増加すると予測した。

4. 需給ギャップの縮小が続くが、量的緩和の解除にはなお時間を要する

(1) 需給ギャップの縮小で、消費者物価は05年度にプラス転換の見通し

国内企業物価は04年3月に3年8カ月ぶりに前年比プラスに転じた。アジア景気の拡大で鉄鋼や非鉄製品の価格が急騰しているほか、原油価格の高止まりも影響している。ただ、昨年秋に急上昇したコメや牛肉の価格は軟化傾

図表11 経常収支の推移と予測



(備考) 日本銀行資料より作成。予測は信金中金総合研究所

向にあるほか、機械類やIT関連製品の価格は引き続き下落している。高値圏で推移している石油製品価格も年後半にかけて下落すると予想される。04年度の国内企業物価は、年度上期は前年比プラスで推移するとみられるが、下期は再び下落に転じ、年度平均では前年比0.2%の上昇と予測した。05年度は、中国の需要拡大ペースが鈍化することから、急騰した素材価格が反落すると予想される。原油価格も落ち着きを取り戻すとみられ、国内企業物価は前年比0.3%の下落となろう。

コア消費者物価（生鮮食品を除く総合）は、03年度下期に前年比横ばい圏での推移が続いたが、医療費の自己負担比率引き上げに伴う診療代の上昇や発泡酒・たばこ増税、天候不順によるコメの価格上昇などの特殊要因の影響が大きかった（図表12）。

特殊要因が一巡する04年度は、再びマイナス幅が拡大すると予想される。特殊要因を除いたベースでは、需給ギャップの縮小に伴って緩やかに下落率が縮小するとみられるが、04年度のコア消費者物価は前年比0.2%の下落と予測した。ただ、景気回復の持続により、05年度には需給ギャップが一段と縮小し、05年度のコア消費者物価は前年比0.4%の上昇に転じると予想される。

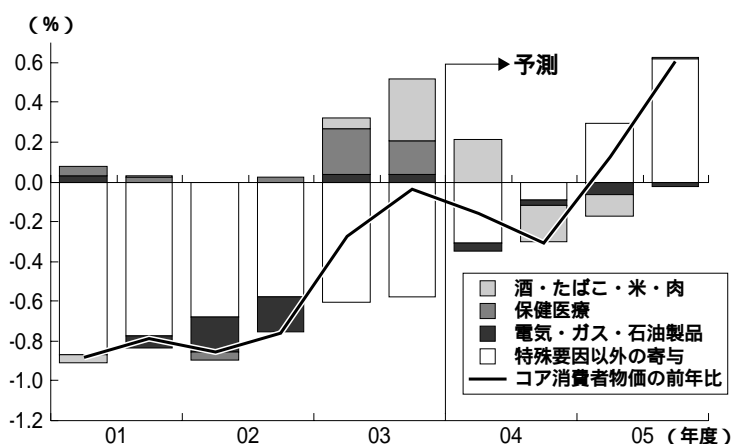
なお、総合的な物価指標であるGDPデフレーターは、04年度マイナス1.9%、05年度マイナス1.4%と8年連続で下落が続こう。05年度にコア消費者物価のプラス転換を見込んで

いるものの、下方バイアスやIT関連を中心とした設備投資デフレーターの影響で、GDPデフレーターは引き続き水面下の動きが続こう。

（2）量的緩和の解除は早くとも05年度下期

金融政策は、日銀当座預金残高の目標を「30～35兆円」とする量的緩和が継続されている。量的緩和解除の基準であるコア消費者物価は、03年度下期に前年比横ばい圏で推移したが、日銀は「特殊要因の影響が大きい」と判断している。04年4月28日に発表された日銀の展望レポート（経済・物価の将来展望とリスク評価）によると、04年度のコア消費者物価は、前年比0.2%の下落と予測されている（政策委員による大勢見通し）。日銀は政策転換の条件として、消費者物価の変動率が単月ではなく基調的にゼロ以上となる、日銀の政策委員の多くがゼロを超える見通しを持つ、などを挙げている。また、この条件が満たされたとしても、経済・物価情勢によっては量的緩和を継続すると公約している。

図表12 コア消費者物価の前年比と予測



（備考）総務省資料より作成。予測は信金中金総合研究所

量的緩和が解除されるためには、コア消費者物価が上方バイアスを持つことを考慮すると、0.5%程度の上昇が数カ月程度続くことが必要であろう。また、経済情勢に関しては、景気の自律回復が展望できるような状況にあることが条件と考えられる。

今回の経済見通しでは、05年度の名目成長率を1.1%、コア消費者物価の前年比を0.4%（上期0.2%、下期0.6%）と予測しており、量

的緩和は05年度下期に解除されると想定した。ただ、日銀は、00年8月にゼロ金利を解除して失敗したという経緯もあって、量的緩和の解除に関する判断は慎重を期すと予想される。06年度に日本の景気は輸出の伸び鈍化と在庫調整を主因に調整局面となる可能性もあり、景気の先行き見通し次第では、量的緩和の解除が想定より遅れる可能性もあろう。

2004年度、2005年度の日本経済予測(前年比、前期比)

(単位：%、10億円)

	2003年度	2004年度	2005年度	2004年度		2005年度	
	実績	予測	予測	上期 予測	下期 予測	上期 予測	下期 予測
名目GDP	0.7	0.9	1.1	0.7	0.2	1.6	0.7
実質GDP	3.2	2.9	2.5	2.2	1.9	3.0	1.9
国内需要	2.4	2.2	2.4	1.5	1.8	2.9	2.2
民間部門	3.9	3.3	3.3	2.5	2.6	3.8	2.8
民間最終消費支出	1.6	1.8	1.5	1.5	0.9	1.7	1.7
民間住宅投資	0.3	0.4	0.2	0.8	1.8	0.6	1.6
民間企業設備	12.4	7.9	8.8	4.1	8.0	10.0	7.2
民間在庫品増加	631	1,353	1,729	1,151	1,556	1,938	1,521
政府部門	2.7	1.7	0.6	2.1	1.0	0.6	0.2
政府最終消費支出	0.8	0.9	0.9	0.6	1.0	0.7	1.1
公的固定資本形成	12.3	9.9	5.8	11.0	8.0	5.1	4.9
財貨・サービスの純輸出	18,891	23,041	23,693	22,877	23,205	23,954	23,434
財貨・サービスの輸出	10.9	10.8	4.5	10.2	5.1	4.6	3.6
財貨・サービスの輸入	4.5	6.6	5.2	5.5	6.0	3.7	7.2
	前年度比			前期比年率			

(備考) 内閣府資料より作成。在庫投資、財貨・サービスの純輸出は実額。予測は信金中金総合研究所

実質成長率の需要項目別寄与度

(単位：%)

	2003年度	2004年度	2005年度	2004年度		2005年度	
	実績	予測	予測	上期 予測	下期 予測	上期 予測	下期 予測
実質GDP	3.2	2.9	2.5	2.2	1.9	3.0	1.9
国内需要	2.3	2.1	2.3	1.4	1.8	2.8	2.1
民間部門	2.9	2.5	2.5	1.9	2.0	2.9	2.2
民間最終消費支出	0.9	1.0	0.8	0.8	0.5	0.9	0.9
民間住宅投資	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1
民間企業設備	1.9	1.4	1.6	0.7	1.4	1.8	1.3
民間在庫品増加	0.1	0.1	0.1	0.3	0.1	0.1	0.1
政府部門	0.6	0.4	0.1	0.5	0.2	0.1	0.0
政府最終消費支出	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2
公的固定資本形成	0.7	0.5	0.3	0.6	0.4	0.2	0.2
財貨・サービスの純輸出	0.9	0.7	0.1	0.8	0.1	0.3	0.2
財貨・サービスの輸出	1.3	1.3	0.6	1.3	0.7	0.6	0.5
財貨・サービスの輸入	0.4	0.6	0.5	0.5	0.6	0.4	0.7
	前年度比			前期比年率			

(備考) 内閣府資料より作成。予測は信金中金総合研究所

前提条件

	2003年度	2004年度	2005年度	2004年度		2005年度	
	実績	予測	予測	上期 予測	下期 予測	上期 予測	下期 予測
為 替 レ ー ト(円/ドル)	113.1	115.0	118.0	113.0	117.0	117.0	119.0
原 油 価 格(CIF,ドル/バレル)	29.4	32.0	25.0	34.5	29.5	26.0	24.0
(前年比、%)	7.4	9.1	21.9	21.3	2.8	24.7	18.6
公 定 歩 合(%)	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10
無担保コール翌日物(%)	0.00~0.05	0.00~0.05	0.00~0.25	0.00~0.05	0.00~0.05	0.00~0.05	0.00~0.25
春 闘 賃 上 げ(%)	1.63	1.65	1.70	-	-	-	-

(備考) 日本銀行資料などより作成。予測は信金中金総合研究所

主要経済指標の推移と予測

	2003年度	2004年度	2005年度	2004年度		2005年度	
	実績	予測	予測	上期 予測	下期 予測	上期 予測	下期 予測
鉱工業生産指数 (前年比、%)	96.6 3.5	101.3 4.9	105.2 3.9	99.6 6.6	103.0 3.2	103.6 4.0	106.8 3.7
第3次産業活動指数 (前年比、%)	108.0 1.6	109.1 1.0	110.1 0.9	108.0 1.6	110.3 0.5	108.7 0.6	111.5 1.1
完全失業率 (季調済、%)	5.1	4.8	4.7	4.8	4.7	4.7	4.7
企業物価指数(国内) (前年比、%)	95.0 0.5	95.2 0.2	94.9 0.3	95.5 0.6	94.8 0.2	95.1 0.4	94.8 0.1
消費者物価指数 (前年比、%)	98.1 0.2	97.9 0.2	98.3 0.4	98.1 0.1	97.7 0.2	98.2 0.2	98.3 0.7
(除く生鮮食品) (前年比、%)	98.0 0.2	97.8 0.2	98.2 0.4	98.0 0.2	97.6 0.3	98.2 0.2	98.2 0.6

(備考) 経済産業省、総務省資料などより作成。03年度の第3次産業活動指数は推定。予測は信金中金総合研究所

経常収支

(単位：億円、%)

	2003年度	2004年度	2005年度	2004年度		2005年度	
	実績	予測	予測	上期 予測	下期 予測	上期 予測	下期 予測
経常収支	172,667	182,258	184,027	89,634	92,624	92,639	91,389
前年差	38,795	9,591	1,770	6,685	2,907	3,005	1,235
名目GDP比(%)	3.4	3.6	3.6	3.5	3.7	3.6	3.6
貿易・サービス収支	95,707	103,170	103,796	49,233	53,937	51,467	52,328
前年差	32,099	7,463	626	5,676	1,787	2,234	1,609
貿易収支	132,779	151,691	155,473	72,756	78,934	76,914	78,558
前年差	16,868	18,912	3,782	12,556	6,356	4,158	376
サービス収支	37,072	48,521	51,677	23,523	24,997	25,447	26,230
前年差	15,231	11,449	3,157	6,880	4,569	1,924	1,233
所得収支	84,904	87,303	88,293	44,354	42,949	44,995	43,297
前年差	4,698	2,399	989	1,435	963	641	348
経常移転収支	7,943	8,216	8,061	3,953	4,263	3,824	4,237
前年差	1,998	273	155	425	153	129	26

(備考) 日本銀行『国際収支統計』より作成。予測は信金中金総合研究所

主要国の実質成長率の推移と予測

(単位：前年比、%)

国名	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年(予)	2005年(予)
米 国	4.5	3.7	0.5	2.2	3.1	4.7	3.5
ユ ー ロ 圏	2.8	3.5	1.6	0.9	0.4	1.4	1.9
ド イ ツ	2.0	2.9	0.8	0.2	0.1	1.3	1.5
フ ラ ン ス	3.2	4.2	2.1	1.2	0.2	1.5	1.9
イ ギ リ ス	2.8	3.8	2.1	1.7	2.3	3.5	2.5
韓 国	9.5	8.5	3.8	7.0	3.1	4.8	4.0
台 湾	5.4	5.9	2.2	3.6	3.2	5.3	4.5
香 港	3.4	10.2	0.5	2.3	3.3	6.0	4.5
シンガポール	6.9	9.7	1.9	2.2	1.1	5.5	4.2
タ イ	4.4	4.8	2.1	5.4	6.7	7.0	6.7
マレーシア	6.1	8.6	0.3	4.1	5.2	5.7	5.6
インドネシア	0.8	4.9	3.5	3.7	4.1	4.8	5.0
フィリピン	3.4	4.4	3.0	4.4	4.5	5.1	5.3
中 国	7.1	8.0	7.5	8.0	9.1	8.7	7.8

(備考) 各国資料より作成。予測は信金中金総合研究所

中小企業再建支援における財務手法の利用上の留意点

- それぞれのメリット・デメリットを踏まえて最良の手法を利用すべき -

信金中央金庫 総合研究所主任研究員

間下 聡

(キーワード) DIPファイナンス、債権放棄、DES、DDS、不良債権

(視 点)

企業再建支援のための財務手法として、DIPファイナンスや、債権放棄、デット・エクイティ・スワップ(DES)、デット・デット・スワップ(DDS)が注目されている。中小・地域金融機関においても、これらを中小企業の再建支援に活用しようとする動きが見られるが、その実効性を高めるためには、こうした手法の内容を十分に理解して利用する必要がある。本稿では、中小企業再建支援における財務手法のメリット・デメリットを比較検討し、不良債権問題の解決を図ろうとする金融機関が、これらの手法を利用するうえでの留意点を整理する。

(要 旨)

中小企業、個人の再建型法的処理を促進するため、民事再生法が2000年4月から施行され、再建型法的整理の申立企業に対するDIPファイナンスが奨励された。しかし、民事再生法の申立件数の倒産全体に占める割合は低く、DIPファイナンスも、開示不良債権となること、中小経営者の会社に対する連帯保証責任の問題などから、利用はあまり進んでいない。過剰債務の軽減手法である債権放棄、DES、DDSには、それぞれメリット・デメリットがある。債権放棄の場合、債権者は、その損失を損金算入できず、債務者も債務免除益に課税されるなど、取扱いが厳しい。債務を株式化するDESは、債権放棄の税法上の問題などはクリアできるが、金融機関には議決権株式の保有制限や、再建後の株式売却の問題がある。DDSは、一定の条件のもとで貸出金を資本金の劣後ローンに転換することで、劣後転換部分は債務者区分上では資本とみなされる。金融機関は債務者区分引上げや開示不良債権の削減も可能だが、劣後転換部分は全額引当が必要となる。債務者にとっては、元本償還の延期、残債部分の金利引下げと、劣後転換部分の金利引上げから資金繰りへの効果は不透明である。金融機関は、対象企業の状況を踏まえ、最良の手法を用いる必要がある。

はじめに

中小・地域金融機関が不良債権問題を解決していく一環として、再建可能な企業を見極め、その支援に取り組む動きが活発化しており、再建法制の整備と併せて企業再建に財務面からアプローチする手法も近時多様化してきている。こうした財務手法としては、DIPファイナンスや、債権放棄、デット・エクイティ・スワップ(Debt Equity Swap : DES)、デット・デット・スワップ(Debt Debt Swap : DDS)があるが、実効性の高い支援を行うには、これらの手法の内容を整理しておく必要がある。

そこで、本稿ではまず、再建型法的整理に入った企業への支援としてのDIPファイナンスを、その前提となる再建型法的整理の整備状況とともに概観する。ついで、私的整理における支援として注目されている債権放棄、DES、DDSについて、メリット・デメリットを比較検討し、金融機関がこれらの手法を企業再建に利用するうえでの留意点を述べてみたい。

1. 再建型法的整理の整備とDIPファイナンスおよびその問題点

DIPファイナンスとは、わが国では、民事再生法や会社更生法といった法律に則って、企業再建を目指した倒産処理が行われる場合に、再建企業に対し、その再建型法的整理の申立てから、再建計画終了までの各局面において生じる資金ニーズに応える融資のことをいう。したがって、DIPファイナンスは、対象企業が再建型法的整理に入ることが前提となってい

る。そこで、ここではまず、最近の法的整理の動向と再建型法的整理の整備についてみたうえで、DIPファイナンスについて論じることとする。

(1) 倒産処理と法的整理の動向

倒産処理は手続きの面から、法的整理と私的整理に分けられる。法的整理とは裁判所の関与の下で法律に則って倒産手続が進められるものをいう。私的整理とは、債権者と債務者の話し合いによって利害調整を図って進められる処理をいう。目的の観点からは企業の残余財産を債権者に分与して、会社を解散する清算型と、企業の再建を目指して債権者の権利制限を行う再建型とに分けられる。

従来、法的整理の根拠となる倒産法制には、再建型である会社更生法、和議法、商法会社整理と、清算型の破産法、商法特別清算があった。2000年4月1日には民事再生法が施行され、和議法は廃止された。

近年の企業の倒産動向をみると(図表1)、2000年以降19,000件前後で推移していた倒産件数は、2003年は16,000件台への減少を示し、足元では落ち着きをみせている。

形態別の倒産件数では、企業間の手形決済の減少を映じて銀行取引停止処分が減少を続けている。これに対し、法的申立は破産法の大幅な増加を主因に増加基調をたどり、2003年の法的申立は約6,500件となり、倒産件数全体に占める割合も2000年の19.9%から40.2%に急増している。

民事再生法は2001年にかけて、それまでの

図表1 近年の企業倒産件数の動向

(単位：件、%)

	件 数				構 成 比			
	2000年	2001年	2002年	2003年	2000年	2001年	2002年	2003年
倒産合計	18,769	19,165	19,087	16,255	100.0	100.0	100.0	100.0
法的申立	3,741	5,208	6,606	6,529	19.9	27.2	34.6	40.2
会社更生法	23	27	61	46	0.1	0.1	0.3	0.3
民事再生法	551	907	878	819	2.9	4.7	4.6	5.0
商法会社整理	44	2	3	0	0.2	0.0	0.0	0.0
破産法	2,924	4,027	5,418	5,436	15.6	21.0	28.4	33.4
商法特別清算	199	245	246	228	1.1	1.3	1.3	1.4
銀行取引停止処分	14,094	12,802	11,199	8,595	75.1	66.8	58.7	52.9
その他(内整理)	934	1,155	1,282	1,131	5.0	6.0	6.7	7.0

(備考) 2004年版『中小企業白書』、東京商工リサーチ『倒産月報』より信金中金総合研究所作成

和議法に比べて急増したものの、その後は2003年まで減少し、全体に占める割合は、2003年でも5.0%にとどまっている。後述するように、会社更生法は、大規模株式会社向けの性格であるため件数はさらに少なく、構成比は1%に満たないというのが法的申立をめぐる現状である。

(2) 民事再生法の制定 中小企業や個人も対象とした迅速な再建型法的整理

旧倒産法制の見直し

1996年10月に法制審議会倒産法部会により、制定されてから約50～80年が経過した倒産法制全般についての見直し作業が5年計画で開始された。

従来、株式会社の再建のための法的手段として会社更生法があり、株式会社以外の法人を再建するための法的手段としては和議法があった。

しかし、会社更生法は、裁判所が更生の見込みがあると判断することを開始決定の要件

としていることなどから、手続きに時間や費用がかかり、事実上、大企業にしか適用できなかった^(注)。また、和議法は、実際に債務超過や支払不能に陥らなければ申し立てられない、和議が成立しても和議条件の履行確保の方法がないなどの問題があった。

また、その後、不況による企業倒産の急増を受けて、緊急に対処が必要な中小企業等の再建型法的整理のための立法化が特に急がれることになった。

そこで、和議法に代わる新しい再建型手続きとして民事再生法が制定され、2000年4月1日から施行された。民事再生法は、再建型倒産処理手続の基本法と位置づけられ、その施行とともに和議法は廃止された。

民事再生法の特徴

民事再生法は、和議法とは異なり、債務超過や支払不能などに至らずとも、債務者が経済的に窮境にあれば、手続きを開始することができる。また、手続きにかかる時間も申立

(注) . また、会社更生法は、担保権も減免の対象になるなど、企業再建を強く意識した条項が含まれているため、裁判所も、社会的に広く再建の必要性の認められる大型案件でなければ申立てを受理しない傾向があった。

てから開始決定まで1カ月、再生計画の認可決定まで6カ月と、会社更生法の場合よりも短期間となっている。会社更生法の場合、申立てから開始決定まで3～6カ月、更生計画の認可決定まではおおむね1～3年かかっていた。

民事再生法は、旧経営者が引き続き経営に当たる^(注)のが原則であり、旧経営陣が総退陣する会社更生法とは大きく異なる(図表2)。その方が、裁判所が選定する管財人によるよりも、迅速な事業再生には適していると考えられる。また、中小企業の場合には、事業全体の把握が経営者個人に大きく依存しているという理由も考えられる。

民事再生手続は、無担保債権者の権利のみを制約し、再生計画でカットできるのも無担保債権で優先権のないもののみである。担保権は減免の対象にならず、担保権の実行も制約されない。したがって、担保権も減免の対象にする会社更生法に比べて手続きの効力が弱い反面、低廉かつ迅速な中小企業向けの簡易な手続きといえる。

再生計画の可決要件は無担保かつ優先権のない債権者のうちの出席者の過半数で、債権総額の2分の1以上の同意であり、出席債権者の過半数でかつ、届け出総債権額の4分の3以上の者の同意が必要だった和議法よりも、また、会

図表2 民事再生手続と会社更生手続との比較

	民事再生手続	会社更生手続	
		会社更生法	改正会社更生法
適用対象	限定なし	株式会社のみ	
事業経営	経営者が引き続き経営にあたるのが原則 裁判所の判断により例外的に管財人を選任	裁判所が選任した管財人(経営者は退陣)	裁判所が選任した管財人(経営責任のない経営者は管財人として選任可)
権利変更(減免等)の対象	手続開始前の原因に基づいて生じた財産上の請求権で無担保かつ優先権のないもの(再生債権:担保権者の担保不足部分を含む)	(1)手続開始前の原因に基づいて生じた財産上の請求権(更生債権) (2)担保権付の請求権(更生担保権) (3)株主の権利	
担保権の取扱い	別除権(減免の対象にならず、担保権実行も制約されない)ただし、競売手続の中止命令制度および担保権消滅制度あり。	更生担保権(減免の対象になり、担保権実行も全面的に制約される)	
計画の成立要件	(1)再生債権者の決議による再生計画案の可決 (2)裁判所の認可	(1)更生債権者、更生担保権者、株主の決議による構成計画案の可決 (2)裁判所の認可	
可決要件	出席した再生債権者等の過半数で、債権総額の2分の1以上の同意	(1)更生債権者の組では債権総額の3分の2以上の同意 (2)更生担保権者の組では債権総額の5分の4以上の同意	(1)更生債権者の組では債権総額の2分の1以上の同意 (2)更生担保権者の組では債権総額の4分の3以上の同意

(備考) 1. 改正された会社更生法は2003年4月から施行
2. 法務省ホームページの表より抜粋

(注) . このような旧経営者は、アメリカではDIP = Debtor in Possession (占有継続債務者)と呼ばれ、DIPファイナンスの語源となっている。

社更生法よりも緩和されたものとなっている。

(3) 会社更生法の改正^(注)

再建型倒産処理手続の基本法として位置づけられ、会社更生法上の制度を随所に取り入れた民事再生法が2000年4月から施行されたことを受けて、会社更生法も、民事再生法に存在する制度について横並びの改正を検討する必要が生じた。

加えて、近年、大規模株式会社が倒産状態に陥る事案も激増し、再生手続と比べて時間がかかりすぎる更生手続の迅速化が課題となった。そこで会社更生法も改正され、2003年4月から施行された。

具体的には、経営責任のない旧経営者も管財人として選任できる(図表2)、更生手続開始の要件から、裁判所による「更生見込み」の判断をなくすなどの改正が行われた。

(4) DIPファイナンスの概要とその問題点

DIPファイナンスとは

民事再生法や会社更生法の適用を受けて、企業が再生等を図ろうとしても、その過程で生じた資金ニーズに対して必要な資金供給がなされなければ再建計画が頓挫するおそれがある。DIPファイナンスは、こうした企業の再生等をファイナンス面で支援しつつ、一定程度の収益を確保しようとする一種のビジネスモデルであり、米国ではローリスク・ミドルリタ

ーのファイナンスとしてわが国に先行して取り扱われてきた。

一方、わが国ではこれまでDIPファイナンスの取扱いは、政府系金融機関を中心とした政策的な対応が先行してきた。その代表的な取り組みが、中小企業庁が2001年6月に発表したDIPファイナンス研究会報告書であり、政府は、これによりDIPファイナンスに関する啓蒙を図るとともに、政府系金融機関による呼び水の実施を要請した。

政策的な対応が先行した理由としては、資金供給サイド(民間金融機関)にとって、事実上一度は倒産した企業にあえて融資を行うという行為が株主代表訴訟につながるリスクがあること、DIPファイナンスは、その性格上プロジェクト・ファイナンス的な色彩が強く、従来、企業の信用力に対するファイナンスを中心に取って来たわが国の金融機関には、その事業評価や事業価値の見極めが困難であったこと、法的整理に入った企業に対して、高い金利や手数料などリスクに見合った収益を求めにくかったこと等を含め、後述するいくつかの課題が残されていることが挙げられる。

DIPファイナンスが一般的にローリスクと言われる理由は、必要な裁判所の認可・担保取得等の手続きが正当に行われていれば、再生手続等においては共益債権とされ、他の債権よりも優先的に扱われる^(注)からである。

(注)．さらに、本稿では詳しく触れないが、手続きの迅速化などを内容とする改正破産法も2004年5月に成立し、政府は2005年1月からの施行を目指している。

4．ただし、再生手続の場合は、共益債権が担保権より劣後する点が更生手続の場合(共益債権が更生担保権よりも優先)とは異なる。

DIPファイナンス実施上の課題と問題点

DIPファイナンスの実施に当たっては、迅速な事業価値の把握が必要になる。通常、申立企業の運転資金ニーズは、申立後1~2カ月のうちに高まるためである。しかし、このような早期、短期で事業価値を正確に把握するのは難しい。

その分、担保を確保することで補完できる場合もあるが、担保に頼り過ぎれば、経営破たんした企業の中から事業価値ある企業を見出し、その再生を支援するという意義が薄れてしまう。

なお、DIPファイナンスの実行に当たっては、さまざまな法的手続きが必要となる。具体的には、たとえば、担保設定、共益債権化のために監督委員や裁判所の承認を取らなければならない、それを欠かすと債権保全に支障をきたすため、注意が必要である。コベナンツの作成にも、法律上の知識が必要となる。

金融機関がDIPファイナンスを実施する上での問題点として、DIPファイナンスの債権が不良債権として開示対象になってしまうことや、中小企業の経営者の会社に対する連帯保証責任の問題が決着する前に新規融資に応じるのは、難しいことなどがある。

また、DIPファイナンスが進まない他の背景としては、もともとわが国では、個人保証の問題が絡んで、企業経営者が再生手続を申し立てにくいこと、再生計画を作る弁護士が、DIPファイナンスに頼るより、外部資金に極力依存しない再生計画を策定しようとするなどがある。

2. 過剰債務軽減手法である債権放棄、DES、DDSの比較検討

(1) 債権放棄と私的整理ガイドライン

私的整理の問題点

1. で述べたように、中小企業や個人も再建型法的処理が可能となるように、民事再生法が制定されたものの、やはり、個人保証の問題などから手続きの申立てが進みにくい。そのため、DIPファイナンスを通じた企業再生も、思ったようには進んでいない。民事再生法を制定し、それにDIPファイナンスをつけることで、法的処理による中小企業再生を促進しようという政府の狙いは十分達成されたとはいえない。

そこで、私的整理による再生支援の方法が検討されることになる。私的整理とは、債務者と一部の大口債権者の合意の下に行われる倒産処理のことである。債務者と債権者との間で問題企業の再建のために、債権放棄など過剰債務削減のための財務支援策を行う。私的整理はこれまで、大企業優遇の借金棒引きや経営者のモラル・ハザードなど、公平性・透明性に欠ける方法という印象が強かった。

私的整理にはまず、倒産のレッテルを貼られず、営業基盤の毀損を避けることができるメリットがある(図表3)。また、一部大口債権者と債務者との間で迅速に話をつけ、実施できる。しかし、一方で、再建計画の成立に対象債権者全員の合意が必要なため、メインバンクなど最大口債権者に債権放棄などの負担が集中しがちである。

図表3 私的整理による債権放棄のメリット・デメリット

メリット	デメリット
<ul style="list-style-type: none"> ・倒産というレッテルを貼られず、取引条件悪化とそれによる営業基盤の毀損を避けられる。 ・債権カットが一律でなくともよいため、零細な取引業者に負担をかけずに済む。 	<ul style="list-style-type: none"> ・再建計画の妥当性、ひいては私的整理を行うことの債権者にとっての経済合理性を担保する手続きが明確でない。 ・債権者側の債権放棄による損失は原則損金算入されず、寄付金課税される。 ・債務者側の債務免除益は過去5年分^(注)の繰越欠損金しか非課税と認められない(後述する私的整理ガイドラインの場合は別) ・法的整理と異なり、弁済禁止等の保全措置はなく、債権者の担保行使権に対する対抗措置も具備されていない。 ・再建計画の成立には、多数決でなく対象債権者全員の同意が必要なため、強硬に反対する債権者の意見に引きずられがちとなる。

(備考) 信金中金総合研究所作成

さらに、私的整理による債権放棄の場合、債権者側が損金算入できず、債務者側は、その債務免除益が繰越欠損金の相殺可能額を超える部分が課税対象となるなどの問題があった。

緊急経済対策と私的整理ガイドラインの発表
2001年4月になると、政府は緊急経済対策を
発表し、「金融機関の不良債権問題と企業の過
剰債務問題の一体的解決」が喫緊の課題である
とし、「経営困難企業の再建およびそれに伴う
債権放棄に関する原則の確立」が要請された。

そこで、金融界および産業界の代表、弁護士、公認会計士、学者などを委員に、関係省庁や日本銀行などをオブザーバーとした「私的整理に関するガイドライン研究会」が議論・検討のうえ、2001年9月に私的整理ガイドラインを発表した。

私的整理ガイドラインの対象企業は、多数の金融機関に対して過剰債務があり、本業または主たる事業では収益力がありながら過剰債務を抱えて経営困難に陥っており、自力再

建が困難と認められているような企業とされており、この点は、法的整理の場合のDIPファイナンスと同様となっている。

私的整理ガイドラインが求めている再建計画の主な条件は図表4のとおりである。私的整理ガイドラインが求める再建計画の条件を満たし、手続きを踏んで行われた債権放棄であれば、税制上優遇される。

具体的には、ガイドラインに基づく債権放棄は、債務者に課税利益が生じない範囲の額

図表4 私的整理ガイドラインの求める再建計画の条件

項目	内容
実質債務超過解消	3年以内に達成
経常利益	3年以内に黒字化
株主責任	支配株主の権利消滅、増減資による既存株主の割合的地位の減少・消滅
経営責任	経営者の退任
計画期間	おおむね5年以内

(備考) 1. 支配株主とはここでは出資比率が低くとも実質的にその債務者の意思決定をコントロールしているオーナーや実質的な親会社を含む。
2. 信金中金総合研究所作成

(注) 6. ただし、2001年4月以降に発生した欠損金は7年間繰り越すことができる。

であれば、債権者は、無税償却ができる。債務者も、繰越欠損金全額まで債務免除益が非課税となる。

しかし、図表4のように株主責任や経営責任の追及も厳しく、期限付きの数値条件を課された再建計画の策定が必要なため、実際には期待したほど利用されなかった。

(2) デット・エクイティ・スワップ (DES)

とその問題点

リレーションシップ・バンキングの機能強化とDES

政府の緊急経済対策発表の後の2002年10月に金融庁は、金融再生プログラムを発表し、資産査定厳格化などを通じて、主要行の不良債権問題解決のメドを2004年度末にはつけるとした。

中小・地域金融機関については別途、金融

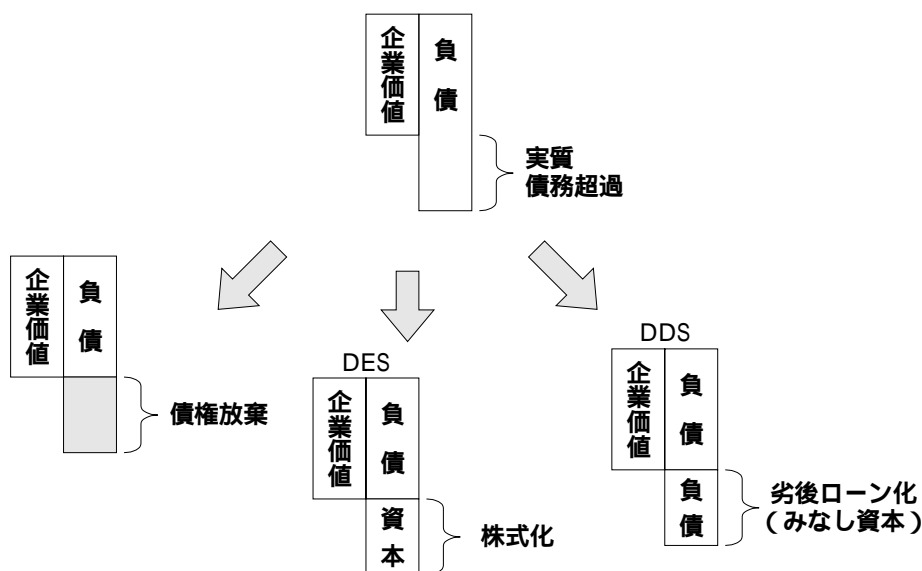
審議会での議論を踏まえ、2003年3月に発表された報告書である『リレーションシップ・バンキングの機能強化に向けて』の中に、その方向性が示された。

すなわち、2004年度までの2年間で地域金融に関する「集中改善期間」とし、各中小・地域金融機関は、中小企業の再生と地域経済の活性化を図るための各種の取組みを進めることによって、不良債権問題も同時に解決していくことになった。事業再建により重点を置いた問題解決が図られることとなった。

デット・エクイティ・スワップ (DES) とは、債権放棄をする代わりに当該貸付債権を株式に転換して、貸し手金融機関が保有する方法である (図表5)。

DESは、債権放棄と同様、本業または主たる事業では収益力がありながら過剰債務を抱えて経営困難に陥っている企業の再建を支援

図表5 過剰債務削減のための諸手法



(備考) 1. 企業価値とはたとえば企業が事業で生む将来の事業キャッシュ・フローの現在価値のことである。負債が将来の支払元利金の現在価値とすれば、実質債務超過とは、将来の事業キャッシュ・フローでは返済できない過剰債務を抱えていることを意味する。

2. 信金中金総合研究所作成

するための財務手法であり、大企業の再建には利用されてきたが、リレーションシップ・バンキングの機能強化に関する報告書や、同アクション・プログラムにも財務手法の一つとして盛り込まれた。

たとえば、企業がその事業から将来生み出すキャッシュ・フロー（税引前利払前減価償却前）を、負債の平均利率で割り引いた現在

価値である企業価値が、負債を下回っていれば、その会社は負債の元利金を返済するためのキャッシュを生み出せない、すなわち、実質債務超過に陥っていると考えられる。

そのような企業の貸出金を株式に転換することで、債務者企業は自己資本比率を改善するとともに、将来の元利払負担を軽減できる（図表6）。配当金は再建後、配当可能利益が生

図表6 債権放棄、DES、DDSのメリット・デメリット対照表

		債権放棄	DES	DDS	
金 融 機 関	メリット	実施債権元本の回収		劣後ローンに転換されるため、償還期は延期されるものの、元本は償還される。	
		引当、損失等費用	開示不良債権の減少。債務者区分引上げにより引当負担が軽減される場合も。	同左	債務者区分引上げにより引当負担の軽減や開示不良債権の減少が期待できる場合がある。
		経営監視等		議決権株式の場合、株主として債務者企業の経営もコントロールできる。	コベナンツにより経営監視を強化できる。
		その他			DESより簡単に行える。
	デメリット	実施債権元本の回収	放棄分は回収されない。	保有株式の売却代金により、回収額は元本超にもなるが、ゼロにもなる。中小企業の場合、保有株式を売却しにくい。	
		引当、損失等費用	放棄分は損失として確定する。	DES実行時に貸出金額と株式時価の差額だけ、損失が発生する可能性が高い。	劣後ローン部分は全額引当などが必要となる。また、同部分は十分な金利引上げがないと要管理債権となる。
		経営監視等	モラル・ハザードが起きやすい。	無議決権株式の場合、経営コントロールが弱くなる。	
		税金	根拠となる再建計画が合理的でないと、損金算入できない。	根拠となる再建計画が合理的でないと、DES実施時の損失を損金算入できない。	
		その他		議決権株式だと保有制限がある。	条件を満たす中小企業向けの要管理先債権しか金融検査マニュアル上の優遇を得られない。
	債務者企業	メリット	債務削減、資金繰りの改善	債務の減少、債務超過解消による資金繰りの改善	債務削減、資本増加による自己資本比率の改善、債務超過解消、資金繰りの改善
税金				通常、債務免除益は発生せず、課税調整の必要はない。	
デメリット		債務削減、資金繰りの改善			DESと異なり、結局返済する劣後ローン。その金利引上げが資金繰り圧迫要因になる場合がある。
		税金	債務免除益に課税される。		
		その他		業績回復時に配当負担発生	

（備考）信金中金総合研究所作成

じてから支払い始めればよい。

一方、金融機関は、その企業の債務者区分を引き上げ、引当負担を軽減できるほか、再建が成功した後は、保有株式を売却して株式に転換した債権の元本分を上回る値上がり益を得るチャンスもある。議決権株式の場合、株主として経営監視ができるため、債務者企業のモラル・ハザードを抑制できる。

税制上も、近年のDESの実務における有力な説である券面額説によれば、新株発行価額の合計額は、転換元の債権の額面とされるため、債務者に債務免除益は発生せず、課税調整の必要もない。

DESの問題点

一方、図表6にあるように、DESの問題点としては、まず、金融機関には株式保有制限が課されている点がある。信用金庫の場合、信用金庫法で議決権株式の保有の場合には10%の制限がある。合理的な経営改善の一環として、DESによる10%超の保有についても一定の条件^(注)で認められているが、制約はある。

そこで、2001年11月商法改正によって利用可能となった無議決権優先株式を利用すれば、上記の保有制限を受けずにすむ。商法改正までは、優先株式は、通常は無議決権であるが、優先配当ができなくなると、自動的に議決権が復活する仕組みとなっていたが、商法改正によって、必ずしも議決権が自動復活しなくて

もよくなったため、利用しやすくなった。また、無議決権優先株式を利用すれば、DESの対象企業が信用金庫の連結対象にはならない^(注)。しかし、無議決権優先株式は、議決権を持たないため、経営監視が弱くなる問題があるほか、発行済株式総数の2分の1までしか発行できない。

また、中小企業などの未公開企業にDESを行った場合、再建成功後、金融機関が保有株式を売却しにくい、出口問題もある。そのため、地域再生ファンドなどに保有してもらったり、最終的にM & Aの相手を探すなどの方法も考えられる。

税制上、金融機関については、2002年4月に取得株式を時価で評価するルールが出され、消滅した貸出金の帳簿価額との差額が当期の損失として計上されることになった。この損失は、合理的な再建計画がある場合は損金算入できるが、合理性が認められないと寄付金課税の問題につながる。

株式の時価は、市場価格がない場合は債務者の再建計画などから合理的に算定された価格、それが無理なら貸出金の時価とすることとなるが、どちらも無理ならばゼロとなる。その場合、DESの対象となる貸出金が全額引き当てられたものではない限り、債権放棄の場合と同様の損失が生じ、その後の優先配当と、優先株式の売却益により回収状況が変わってくる。

(注) 6. 合理的な経営改善のための計画の一環としてのDESによる10%超の議決権の保有は、1年以内で可能である。10%超部分を1年を超えて保有する場合には、内閣総理大臣の承認を受けることが必要であるが、承認の条件として、超過する議決権を遅くとも当該会社の経営改善のための計画終了後、速やかに処分することが求められている。

7. 議決権株式であっても、DESによる取得目的がその会社の支配ではなく、取引の継続である場合には連結対象とならない。

(3) デット・デット・スワップ(DDS)とその問題点

DDSの導入

前述のように、DESは、特に未公開の中小企業に利用するには問題点が多い。加えて、新株発行など踏まねばならない手続きもまた、簡単なものではない。そこで、金融庁は、「新しい中小企業の法務に関する研究会」報告書の内容を受けて、金融検査マニュアル別冊中小企業融資編を2004年2月に改訂し、デット・デット・スワップ(DDS)を導入した。

DDSとは、財務状況の悪化している企業の借入金を別の条件の借入金に転換することをいう。通常、他の債権よりも劣後する劣後ローンに転換し、その企業の資金繰りを改善することを目指す手法のことをいう(前出、図表5)。

特に、今回改訂された金融検査マニュアル別冊では、中小・零細企業向けの要管理先債権(要管理先への債権を含む)で、貸出債権の全部または一部を債務者の経営改善計画(合理的かつ実現可能性が高いもの)^{注9)}の一環として、一定の条件^{注10)}を満たす貸出金(資本的劣後ローン)に転換している場合には、債務者区分等の判断において、資本的劣後ローンをこの債務者の資本とみなすことができるとされた。

つまり、DDSとは、貸出金を劣後ローンに

転換するとともに、債務者区分上はそれを資本とみなすことを認めることで、DESを行ったのと類似の効果を債務者と債権者にもたらすことを狙ったものと解される。

資本的劣後ローンに転換された部分が貸出条件緩和債権(要管理債権)に該当すれば、本来は当該債務者に対する債権は要管理先債権である。しかし、DDSでは、当該債権の残債および当該債務者に対するその他債権については基準金利^{注10)}並みの利回りが確保されていれば、この部分については、DDSの実行により信用リスクが十分減少した場合、その他要管理先に上位遷移することになる。

その結果、金融機関は当該債務者に対するこれら残債やその他債権の引当金を戻し入れる余地が生じる。また、資本的劣後ローンについても、基準金利並みの金利がつけば要管理債権とはならず、金融機関は開示対象不良債権が減少する。DDS実施に伴う手続きも、既存の貸出金の条件変更契約を結ぶだけなので、DESに比べて手続きが簡単となる。条件変更契約を結ぶ際にコベナンツをつけることで、債務者に対する経営監視を強化することもできる。

債務者は、資本的劣後ローンの部分の償還期日が延期され、資本的劣後ローン以外の借入部分については金利引下げの可能性もあり、その分は資金繰りにプラスとなるほか、債務

(注9) . 合理的かつ実現可能性が高い経営改善計画とは、おおむね5年以内の計画期間で、計画の実現性が高く、計画期間終了後に正常先となる計画のこと。5年超、10年以内の計画期間で計画策定後、経営改善計画等の進捗状況がおおむね計画通り(売上で8割以上達成)で、今後もおおむね計画通りに推移する場合も含む。

9. 一定の条件とは、資本的劣後ローンの元本返済上の時期の劣後性と順位の劣後性や、適切な引当など。資本的劣後ローンの時価評価は市場価格のない株式の評価ルールに準じるため、中小企業の場合DESでの株式の評価と同様にゼロとなる可能性が高い。この場合、100%引当が必要となる。

10. ここでは、DDS実行時または当該債権の約定条件改定時の債務者の(資本的劣後ローン以外の部分の)信用リスクと同等な信用リスクを有する債務者に対して通常適用される新規貸出実行金利

者区分が引き上げられれば、新規借入もDDS実施前よりはしやすくなる。

DDSの問題点

金融機関は、資本的劣後ローン部分について適切な引当てを有税で行わなければならないが、中小企業の場合100%引当が必要となる可能性が高い^(注)ため、残債やその他債権への引当負担軽減部分とあわせても、引当負担が増加するおそれがある。しかも、損失を損金算入できる場合のある債権放棄やDESに比べて、DDSは実施時点での金融機関の負担が大きくなる可能性がある。また、資本的劣後ローン部分の金利を基準金利^(注)並みに引き上げなければ、要管理債権になるが、そのような金利上げを債務者が負担可能かどうかという問題がある。

債務者にとっては、資本的劣後ローン部分の金利上げが大きければ、残債その他債権部分の金利下げとの見合いで、利払い負担がむしろ増加するおそれもある。この場合、資本的劣後ローンへの転換による資金繰りの緩和効果を減殺し、DDSとしての支援効果を削ぐおそれもある。さらに、DESとは異なりDDSの場合は、あくまで株式化でなく劣後ローン化であり、元本を償還しなければならない借金である。高率の金利は優先配当とは異なり、利益の有無にかかわらず支払わなければならない。

前述のように、債務者への支援効果が小さくなっている点を考慮すると、DDSの利用を前提とした、合理的かつ実現性の高い経営改

善計画が立つような対象企業は、一部に限られると予想される。

おわりに

以上のように、債権放棄、DES、DDSにはそれぞれ、異なるメリット・デメリットがあるため、支援対象となる企業の状況を踏まえて、最良の方法を用いていくことが求められる。また、これらの手法は、あくまで再建企業の財務面での負担軽減による支援手段である。したがって、これら手法を用いるだけで再建が可能であるというわけではない。

最終的には事業の競争力が企業再建のカギとなる。市場での支持の高い製品や効率的な販路などの優れた点を有し、キャッシュ・フローを生み出すことができる、再建後の核となりうる事業がその企業の営む事業の中になければ、企業再建は成就しない。

したがって、それを見極め、必要な場合には可能な範囲で事業再建支援を行える目利き力が重要である。言い換えれば、再建企業の経営に対し、金融機関が継続的に関与することで、その再建企業の経営を軌道に乗せることができれば、財務面での支援も功を奏することになる。

そのような目利き力の組織的蓄積が、将来的に、担保・保証に過度に依存しない融資体制の確立にも資すると期待される。

金融機関としては、経営支援力を高め、再建企業のP/Lの自律的回復をいかに図っていくかに主眼をおいて、企業再建に取り組んでいくことが必要であろう。

参考文献

赤羽 貴、永井和明「事業再生ファンドおよびDIPファイナンス等の実務」『金融法務事情 No.1698』金融財政事情研究会（2004年2月15日）

企業再生実務研究会『企業再生の実務』金融財政事情研究会（2002）

木下玲子「DIPファイナンスと融資実務」『金融法務事情 No.1665』金融財政事情研究会（2003年2月5日）

中村廉平、藤原総一郎「デット・デット・スワップの検討（上）（中）（下）」『金融法務事情 No.1695』金融財政事情研究会（2004年1月5日）、『同 No.1696』（2004年1月25日）、『同 No.1702』（2004年3月25日）

藤原総一郎『DIPファイナンスの実務』金融財政事情研究会（2002）

藤原総一郎、森浜田松本法律事務所『企業再生の法務』金融財政事情研究会（2003）

増田健一、渡邊 剛「デット・エクイティ・スワップをめぐる諸問題」『金融法務事情 No.1700』金融財政事情研究会（2004年3月5日）

「デット・デット・スワップは魔法のつえではない」『金融財政事情』金融財政事情研究会（2004年4月5日）

「『根雪』を固定するDDSの発想は中小企業以外に適用してはならない」『金融財政事情』金融財政事情研究会（2004年4月12日）

「マネジメントニュース 私的整理による会社再生」あずさ監査法人ホームページなど

信金中金だより 信金中央金庫総合研究所活動状況(5月)

1. レポート等の発行

発行日	レポート分類	通巻	タイトル	執筆者
04.5.6	内外金利・為替見通し	16-2		斎藤大紀
04.5.12	貿易投資相談ニュース	109		
04.5.12	金融調査情報	16-2	2003年度中の全国信用金庫主要勘定増減状況(速報) 預金は堅調に推移、貸出金は減少が続くなか減少幅は縮小	瀬戸仁志
04.5.14	内外経済・金融動向	16-1	FTA(自由貿易協定)構想と日本経済への影響 市場開放の進展 などにより、日本の大多数の産業にとってメリット大	黒岩達也
04.5.19	アジア業務相談室情報	16-2	中国環渤海地域(山東省)の投資環境 煙台市の現況	篠崎幸弘
04.5.19	地域調査情報	16-1	地元企業主体によるPFI事業参画へのポイント	瀬戸仁志
04.5.21	経済見通し	16-1	実質成長率は04年度2.9%、05年度2.5%と予測 輸出と設備投資をけん引役に景気回復が続く	角田匠

2. 講座・講演・放送等の実施

実施日	種類	タイトル	講座・講演会・番組名称	場所・放送局	講師等
04.5.6	講座	信用金庫における中小企業支援の現状	金融機関論	横浜市立大学	服部秀樹
04.5.8	講座	ベンチャービジネスに関する先行研究(1)	ベンチャービジネスと地域活性化	専修大学	長山宗広
04.5.10	講座	日本の経済課題 金融システムと中小企業金融	信金中央金庫寄付講座	慶應義塾大学	中小企業金融公庫 水口弘一氏
04.5.10	講座	金融とは何か(1) 資金仲介機能と決済機能	金融制度論	神奈川大学	澤山弘
04.5.11	講演	中国の現況について	中国ビジネス講座	台東区役所 産業部経営支援課	篠崎幸弘
04.5.11	講演	介護ビジネスの概要等について	介護ビジネス勉強会	佐賀信用金庫	増本稔
04.5.11	講演	介護ビジネスについて	介護ビジネスにかかる勉強会	大川信用金庫	増本稔
04.5.12	放送	米国の金融・財政責任者の米国経済 に対する見方について	ラジオ深夜便	NHKラジオ	青木武
04.5.13	講座	金融機関のディスクロージャー誌を読む	金融機関論	横浜市立大学	服部秀樹
04.5.13	講演	「リレーションシップバンキング論議と信用 金庫」および「地域振興と信用金庫」	近畿しんきん経営大学	コスモスクエア 国際交流センター	藤野次雄、 笠原博
04.5.15	講座	ベンチャービジネスに関する先行研究(2)	ベンチャービジネスと地域活性化	専修大学	長山宗広
04.5.17	講座	最近の預金保険機構を巡る話題	信金中央金庫寄付講座	慶應義塾大学	預金保険機構 増川道夫氏
04.5.17	講座	金融とは何か(2) 信用創造機能と情報生産機能	金融制度論	神奈川大学	澤山弘
04.5.17	講演	これからのまちづくりを考える	経営者研修会	興能信用金庫	笠原博
04.5.17	講演	信用金庫における経営改善支援の現 状と課題	第10回企業再生支援 講座	全国信用金庫 協会	藤津勝一

実施日	種類	タイトル	講座・講演会・番組名称	場所・放送局	講師等
04.5.18	講演	介護ビジネスの現状、推進策等	介護ビジネスに関する勉強会	日新信用金庫	増本稔
04.5.18	講演	介護ビジネス事業の審査ポイントおよび企業へのアドバイス方法について	部店長会議	尼崎信用金庫	増本稔
04.5.18 ～5.19	講演	中小企業の経営改善支援について	経営改善支援講座	ウェルサンピア千葉	藤津勝一、加藤要一、里田雄俊
04.5.19	放送	米国の田舎の経済について	ラジオ深夜便	NHKラジオ	青木武
04.5.20	講座	金融マンの日常(1)	金融機関論	横浜市立大学	服部秀樹
04.5.22	講座	成長ステージ別にみるベンチャービジネスの経営(1)	ベンチャービジネスと地域活性化	専修大学	長山宗広
04.5.24	講座	中小企業金融とCRD	信金中央金庫寄付講座	慶應義塾大学	CRD運営協議会 引馬滋氏
04.5.24	講座	金融業務の実際(1) 預金業務	金融制度論	神奈川大学	澤山弘
04.5.27	講座	金融マンの日常(2)	金融機関論	横浜市立大学	服部秀樹
04.5.29	講座	成長ステージ別にみるベンチャービジネスの経営(2)	ベンチャービジネスと地域活性化	専修大学	長山宗広
04.5.31	講座	金融業務の実際(2) 手形・小切手、手形交換業務	金融制度論	神奈川大学	澤山弘

統計

1. 信用金庫統計

- (1) 信用金庫の主要勘定概況91
- (2) 信用金庫の店舗数、合併等93
- (3) 信用金庫の預金種類別預金、地区別預金 ...94
- (4) 信用金庫の預金者別預金95
- (5) 信用金庫の科目別貸出金、地区別貸出金 ...96
- (6) 信用金庫の貸出先別貸出金97
- (7) 信用金庫の余裕資金運用状況98

2. 金融機関業態別統計

- (1) 業態別預貯金等99
- (2) 業態別貸出金100

統計資料の照会先: 信金中央金庫 総合研究所
Tel 03-3563-7541 Fax 03-3563-7551

(凡 例)

- 1. 金額は、単位未満切捨てとした。
- 2. 比率は、原則として小数点以下第1位までとし第2位以下切捨てとした。
- 3. 記号・符号表示は次のとおり。
 - [0] ゼロまたは単位未満の計数 [] 該当計数なし [] 減少または負
 - [...] 不詳または算出不能 [*] 1,000%以上の増加率 [p] 速報数字
 - [r] 訂正数字 [b] b印までの数字と次期以降との数字は不連続
- 4. 地区別統計における地区のうち、関東には山梨、長野、新潟を含む。東海は静岡、愛知、岐阜、三重の4県、九州北部は福岡、佐賀、長崎の3県、南九州は熊本、大分、宮崎、鹿児島県の4県である。
信金中金総合研究所のホームページ (<http://www.scbri.jp/>) よりExcel形式の統計資料をダウンロードすることができます。

1.(1) 信用金庫の主要勘定概況 (2004年3月末)

預 金

3月の全国信用金庫の預金は、月中5,835億円、0.5%減と、前年同月(459億円、0.0%増)の増加から減少となった。

要求払預金は、前月末休日による残高高どまりの反動減、信用保証協会等の預託金や年金振込金の流出等から、月中2,556億円、0.7%減と、前年同月(2,225億円、0.7%増)の増加から減少となった。

定期性預金は、定期積金の掛込みがみられたものの、公金預金や預託金の流出等から、月中4,835億円、0.6%減と、前年同月(3,703億円、0.5%減)と同様に減少した。

外貨預金等は、月中1,557億円、38.3%増加した。

なお、2004年3月末の預金の前年同月比増減率は、1.8%増となった。

貸出金

貸出金は、月中4,001億円、0.6%減と、前年同月(1,315億円、0.2%減)と同様に減少した。

割引手形は、前月末休日による商手決済のズレ込みや、期日落込みの増加等から、月中2,439億円、9.8%減と、前年同月(331億円、1.3%減)と同様に減少した。

貸付金は、住宅ローンの実行がみられたものの、直接償却や前月末休日による回収分のズレ込み等から、月中1,562億円、0.2%減と、前年同月(984億円、0.1%減)と同様に減少した。

なお、2004年3月末の貸出金の前年同月比増減率は、0.6%減となった。

余資運用資産

余資運用資産は、月中5,207億円、1.0%減と、前年同月(290億円、0.0%減)と同様に減少した。

主な内訳をみると、預け金は、信金中金預け金の減少から、月中1兆215億円、4.9%減となった。

金融機関貸付等は、コールローン、買入手形の増加から、月中1,429億円、191.6%増となった。

有価証券は、社債(1,115億円減)、外国証券(1,818億円減)等が減少したものの、国債(5,308億円増)、株式(789億円増)等が増加したため、月中3,075億円、1.1%増となった。

信用金庫の主要勘定増減状況 (2004年3月末)

(単位: 百万円、%)

区 分	残 高	前 月 比 増 減		前年同月比 増 減 率	前 年 同 月		
		増 減 額	増 減 率		月中増減額	月中増減率	前年同月比 増 減 率
現 金	1,604,017	195,957	13.9	8.3	368,140	26.6	9.7
(小切手・手形)	220,432	44,783	16.8	19.7	109,554	66.3	31.4
預 け 金	19,639,800	1,021,573	4.9	1.1	442,973	2.2	6.6
(信金中金預け金)	15,485,570	4,091,024	20.8	2.6	2,881,419	15.3	0.0
(譲渡性預け金)	91,000	35,996	65.4	3.0	12,000	15.7	4.4
金融機関貸付等	217,527	142,937	191.6	18.0	113,973	75.2	11.6
金融機関貸付金	0	0			0		
買入手形	60,000	60,000			0		
コールローン	157,527	97,938	164.3	4.7	18,919	12.9	21.3
買現先勘定	0	5,999	100.0		4,996	100.0	100.0
債券貸借取引支払保証金	0	9,001	100.0	100.0	100,050		
買入金銭債権	309,549	92,495	23.0	5.4	164,386	33.4	57.0
金銭の信託	272,964	52,783	16.2	10.8	76,027	23.5	20.6
商品有価証券	16,451	360	2.1	16.5	2,956	17.6	4.3
有 価 証 券	26,876,192	307,554	1.1	8.3	169,291	0.6	5.0
国 債	7,365,501	530,877	7.7	17.4	493,617	8.5	6.4
地 方 債	2,675,525	27,502	1.0	7.3	24,335	0.9	0.5
短 期 社 債	99	0	0.0				
社 債	11,048,349	111,555	0.9	1.7	28,959	0.2	9.2
株 式	544,909	78,909	16.9	29.5	104,072	19.8	15.6
貸 付 信 託	234	160	40.6	86.5	742	29.8	30.2
投 資 信 託	565,048	38,317	6.3	9.1	166,294	24.3	35.5
外 国 証 券	4,612,188	181,808	3.7	10.0	102,080	2.3	5.6
そ の 他 の 証 券	64,336	2,106	3.3	13.7	4,434	7.2	27.8
貸 付 有 価 証 券	0	0		100.0	0	0.0	0.0
小 計	48,936,503	520,763	1.0	4.5	29,027	0.0	4.9
貸 出 金	62,236,472	400,172	0.6	0.6	131,584	0.2	2.1
(月中平残)	62,231,151	16,902	0.0	0.6	54,760	0.0	1.7
割 引 手 形	2,238,874	243,926	9.8	6.9	33,137	1.3	16.3
貸 付 金	59,997,597	156,246	0.2	0.3	98,447	0.1	1.4
手 形 貸 付	7,775,788	35,875	0.4	8.2	34,003	0.3	6.8
証 書 貸 付	49,050,013	168,175	0.3	1.3	90,887	0.1	0.3
当 座 貸 付	3,171,796	47,805	1.5	5.3	26,443	0.7	3.0
預 金 ・ 積 金	105,517,577	583,512	0.5	1.8	45,936	0.0	0.7
(月中平残)	105,003,382	164,745	0.1	2.1	126,513	0.1	0.2
要 求 払 預 金	32,861,027	255,669	0.7	5.0	222,591	0.7	5.0
当 座 預 金	2,503,892	150,418	6.3	6.0	397,906	20.2	6.5
普 通 預 金	27,954,816	538,612	1.8	5.9	202,162	0.7	6.6
貯 蓄 預 金	1,320,309	6,955	0.5	2.1	9,533	0.7	6.7
通 知 預 金	256,693	86,739	51.0	20.5	175,844	119.3	27.9
別 段 預 金	783,558	50,290	6.8	5.9	144,907	14.8	42.0
納 税 準 備 預 金	41,756	2,451	6.2	1.4	5,444	15.2	2.9
定 期 性 預 金	72,095,146	483,559	0.6	0.6	370,383	0.5	1.0
定 期 預 金	64,661,620	471,535	0.7	1.2	327,812	0.5	0.5
定 期 預 積 金	7,433,525	12,024	0.1	4.3	42,571	0.5	4.5
外 貨 預 金 等	561,402	155,714	38.3	13.6	193,728	42.4	1.7
実 質 預 金	105,297,145	538,729	0.5	1.9	63,619	0.0	0.8
譲 渡 性 預 金	78,904	6,687	7.8	223.1	8,157	25.0	113.7
借 用 金	427,963	18,518	4.1	20.1	220,479	69.9	31.9
預 貸 率	58.9						

会 員 勘 定	5,596,839	71,417	1.2	3.3	181,645	3.2	0.3
普 通 出 資 金	567,627	1,708	0.3	2.7	8,048	1.4	1.9
優 先 出 資 金	43,590	26,000	147.8	147.8	15,340	681.7	*
優 先 出 資 払 込 金	0	0			0		
資 本 準 備 金	39,662	26,000	190.3	94.8	15,340	306.1	407.3
そ の 他 資 本 剰 余 金	1	0	0.0	99.3	162		
利 益 準 備 金	353,852	5,650	1.5	2.0	368	0.1	0.6
特 別 積 立 金	4,232,431	24,677	0.5	2.8	33,238	0.7	2.8
前 期 繰 越 金	97,467	2,191	2.1	8.0	8,220	8.4	1.8
未 処 分 剰 余 金	23,862	18,219	322.8	71.9	16,520		58.6
土 地 再 評 価 差 額 金	199,846	6,965	3.3	3.4	4,462	2.1	3.3
株 式 等 評 価 差 額 金	39,701	39,701		74.9	157,875	*	601.4
処 分 未 済 持 分	1,201	727			1,631		
自 己 優 先 出 資 払 込 金	0	0			0		
自 己 優 先 出 資	0	0			0		

(備考) 預貸率 = 貸出金 / 預金・積金 × 100 (預金には譲渡性預金を含む。)

1.(2) 信用金庫の店舗数、合併等

信用金庫の店舗数、会員数、常勤役員数

(単位：店、人)

年月末	店舗数				会員数	常勤役員	常勤役員数			合計
	本店 (信用金庫数)	支店	出張所	合計			職員		計	
							男子	女子		
2000. 3	386	8,004	248	8,638	8,876,360	2,900	98,124	43,781	141,905	144,805
01. 3	371	7,842	267	8,480	8,941,138	2,804	94,112	41,004	135,116	137,920
02. 3	349	7,781	270	8,400	8,981,084	2,734	91,451	38,851	130,302	133,036
02. 6	343	7,760	269	8,372	8,933,646	r 2,665	91,712	40,844	132,556	r 135,221
9	340	7,736	265	8,341	8,946,274	r 2,652	90,665	39,599	130,264	r 132,916
12	330	7,707	267	8,304	8,982,770	r 2,607	89,712	38,706	128,418	r 131,025
03. 3	326	7,673	264	8,263	9,001,391	r 2,557	87,922	37,086	125,008	r 127,565
4	326	7,670	258	8,254	9,012,732	r 2,554	89,124	39,164	128,288	r 130,842
5	326	7,662	258	8,246	9,024,328	r 2,548	88,799	38,996	127,795	r 130,343
6	326	7,655	258	8,239	9,032,713	r 2,508	88,196	38,559	126,755	r 129,263
7	321	7,648	255	8,224	9,039,955	r 2,496	87,840	38,151	125,991	r 128,487
8	321	7,633	250	8,204	9,048,504	r 2,494	87,502	37,858	125,360	r 127,854
9	321	7,595	258	8,174	9,058,720	r 2,488	87,065	37,429	124,494	r 126,982
10	315	7,529	262	8,106	9,067,020	r 2,463	86,761	37,204	123,965	r 126,428
11	314	7,514	265	8,093	9,073,614	r 2,459	86,522	37,095	123,617	r 126,076
12	314	7,513	266	8,093	9,083,334	r 2,455	86,194	36,622	122,816	r 125,271
04. 1	309	7,508	267	8,084	9,086,064	r 2,426	85,865	36,380	122,245	r 124,671
2	307	7,502	266	8,075	9,093,543	r 2,414	85,489	36,149	121,638	r 124,052
3	306	7,471	282	8,059	9,095,233	2,396	84,344	35,056	119,400	121,796

信用金庫の合併等

年月日	異動金庫名				新金庫名	金庫数	異動の種類
2002年7月15日	甲府商工	大月			山梨	342	合併
2002年7月15日	たちばな	(島原信組)			たちばな	342	事業譲受
2002年7月15日	筑後	(両筑信組)			筑後	342	事業譲受
2002年7月15日	興産	(第三信組)			興産	342	事業譲受
2002年7月22日	秋田	(秋田中央信組)			秋田	342	事業譲受
2002年8月5日	長野	(上田商工信組)			長野	342	事業譲受
2002年8月5日	上田	(上田商工信組)			上田	342	事業譲受
2002年8月12日	平塚	(厚木信組)			平塚	342	事業譲受
2002年9月17日	西武	平成			西武	341	合併
2002年9月17日	東京東	(永代信組)			東京東	341	事業譲受
2002年9月17日	昭和	(永代信組)			昭和	341	事業譲受
2002年9月24日	石岡*				水戸	340	事業譲渡解散
2002年10月14日	豊川	(岡崎市信組)			豊川	340	合併
2002年10月15日	東都中央	東京産業			さわやか	339	合併
2002年10月15日	伊豆	下田			伊豆	338	合併
2002年11月5日	京都北都	福知山	東舞鶴	舞鶴	京都北都	334	合併
2002年11月18日	群馬中央	大栄			ぐんま	333	合併
2002年11月18日	銚子	旭			銚子	332	合併
2002年11月18日	徳島	鳴門			徳島	331	合併
2002年12月16日	足立	成和			足立成和	330	合併
2003年1月1日	札幌	石狩中央			札幌	329	合併
2003年1月6日	水戸	土浦			水戸	328	合併
2003年1月14日	かもめ	福都			しまなみ	327	合併
2003年3月10日	摂津	水都			摂津水都	326	合併
2003年3月24日	金沢	(石川銀行)			金沢	326	事業譲受
2003年3月24日	能登	(石川銀行)			能登	326	事業譲受
2003年7月7日	芝	東調布			芝	325	合併
2003年7月7日	一宮	愛北	津島		いちい	323	合併
2003年7月22日	東京東	小岩			東京東	322	合併
2003年7月22日	赤穂	伊那			アルプス中央	321	合併
2003年10月20日	秋田	五城目			秋田	320	合併
2003年10月20日	富山	射水			富山	319	合併
2003年10月20日	福岡ひびき	新北九州	門司	築上	福岡ひびき	315	合併
2003年11月4日	能登	共栄			のと共栄	314	合併
2004年1月13日	王子	太陽	荒川	日興	城北	311	合併
2004年1月19日	直江津	高田			上越	310	合併
2004年1月19日	北伊勢	上野			北伊勢上野	309	合併
2004年2月9日	高松	さぬき			高松	308	合併
2004年2月9日	鹿児島相互	川内			鹿児島相互	307	合併
2004年2月16日	興能	(高浜信組)			興能	307	合併
2004年3月22日	金沢	福光			金沢	306	合併

(備考) 1. *印は預金保険法にもとづく破綻信用金庫である。
2. 信用組合等からの事業譲受日は、金融庁公表資料による。

1.(3) 信用金庫の預金種類別預金、地区別預金

預金種類別預金

(単位：億円、%)

年月末	預金計	要求払		定期性		外貨預金等		実質預金		譲渡性預金		
		前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率			
2000.3	1,020,320	1.4	214,497	4.1	797,284	0.8	8,539	9.2	1,016,862	1.4	122	36.7
01.3	1,038,043	1.7	230,205	7.3	801,008	0.4	6,829	20.0	1,033,760	1.6	105	13.3
02.3	1,028,198	0.9	297,903	29.4	723,681	9.6	6,613	3.1	1,024,192	0.9	114	7.9
02.6	1,035,283	2.1	313,936	31.9	716,726	11.9	4,620	14.1	1,032,619	2.0	225	71.5
9	1,031,142	2.1	308,290	30.3	717,273	11.6	5,579	3.0	1,028,558	2.0	302	73.3
12	1,047,505	1.2	320,432	27.1	722,295	10.0	4,776	10.0	1,043,490	1.2	321	129.4
03.3	1,035,536	0.7	312,842	5.0	716,192	1.0	6,500	1.7	1,032,788	0.8	244	113.7
4	1,044,809	1.3	322,051	4.0	718,100	0.3	4,656	12.9	1,043,194	1.4	383	124.1
5	1,044,410	1.9	319,924	4.6	719,717	0.8	4,768	8.6	1,041,788	1.8	507	120.9
6	1,054,744	1.8	325,170	3.5	724,946	1.1	4,627	0.1	1,053,240	1.9	650	189.0
7	1,050,575	2.2	317,343	4.4	728,742	1.2	4,489	0.9	1,049,149	2.2	647	149.9
8	1,056,653	2.3	323,633	4.7	728,684	1.4	4,334	8.6	1,054,039	2.3	891	250.1
9	1,053,808	2.1	322,502	4.6	726,178	1.2	5,127	8.1	1,051,883	2.2	915	202.8
10	1,050,779	2.2	322,398	5.0	723,891	1.2	4,489	13.4	1,049,323	2.2	1,005	177.5
11	1,055,159	2.3	327,046	5.4	723,409	1.1	4,703	11.4	1,052,500	2.3	1,084	230.4
12	1,068,100	1.9	336,074	4.8	727,873	0.7	4,152	13.0	1,065,180	2.0	766	138.1
04.1	1,055,949	2.4	324,452	6.7	727,359	0.7	4,137	14.6	1,053,362	2.3	965	225.6
2	1,061,010	2.5	331,166	6.6	725,787	0.8	4,056	11.1	1,058,358	2.4	855	162.7
3	1,055,175	1.8	328,610	5.0	720,951	0.6	5,614	13.6	1,052,971	1.9	789	223.1

(備考) 1. 預金計には譲渡性預金を含まない。
2. 実質預金は預金計から小切手・手形を差引いたもの。

地区別預金

(単位：億円、%)

年月末	北海道		東北		東京		関東		北陸		東海	
	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	
2000.3	51,708	2.5	38,831	1.7	192,017	0.3	197,800	0.9	30,732	1.6	193,122	3.4
01.3	53,392	3.2	39,684	2.1	194,416	1.2	199,809	1.0	31,560	2.6	200,034	3.5
02.3	54,596	2.2	39,036	1.6	190,125	2.2	198,309	0.7	31,829	0.8	201,901	0.9
02.6	55,636	0.7	39,953	1.5	192,124	3.4	199,562	1.3	32,404	0.4	202,346	0.3
9	55,300	0.5	39,703	1.5	191,804	3.0	197,699	1.9	32,016	0.1	201,980	0.5
12	56,826	0.4	40,360	0.5	194,208	1.8	201,075	0.9	32,600	0.4	205,777	0.2
03.3	55,302	1.2	39,462	1.0	193,270	0.8	197,820	0.4	32,313	1.5	204,281	1.1
4	56,105	1.4	40,151	1.4	194,493	1.8	199,922	0.9	32,587	1.5	206,551	2.3
5	55,723	2.1	39,950	1.9	195,195	2.7	199,633	1.3	32,673	2.5	205,823	2.6
6	56,473	1.5	40,347	0.9	196,425	2.2	201,691	2.3	32,818	1.2	208,291	2.9
7	55,801	1.6	40,118	1.0	195,738	2.7	200,888	1.4	32,769	1.7	207,712	3.1
8	56,148	2.0	40,336	1.2	197,315	3.2	202,145	1.3	32,994	1.8	208,601	3.2
9	55,749	0.8	40,145	1.1	196,553	2.4	201,450	1.8	32,778	2.3	208,248	3.1
10	55,624	1.6	40,170	1.2	196,386	2.7	201,355	2.0	32,774	2.4	207,358	2.7
11	56,645	1.9	40,281	1.3	197,385	2.8	201,837	2.0	32,796	2.1	207,916	2.9
12	57,719	1.5	40,851	1.2	199,155	2.5	204,715	1.8	33,108	1.5	210,580	2.3
04.1	55,985	2.3	40,355	1.7	197,620	3.1	202,305	2.2	32,812	2.6	208,431	2.5
2	56,167	2.0	40,619	1.8	198,294	2.9	203,450	2.3	32,992	2.7	209,789	2.6
3	56,194	1.6	39,896	1.0	196,903	1.8	201,888	2.0	32,710	1.2	209,402	2.5

年月末	近畿		中国		四国		九州北部		南九州		全国計	
	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	
2000.3	206,301	0.7	49,526	0.8	17,198	2.0	17,411	2.5	24,139	1.2	1,020,320	1.4
01.3	207,950	0.7	49,578	0.1	17,773	3.3	17,940	3.0	24,392	1.0	1,038,043	1.7
02.3	201,814	2.9	49,651	0.1	18,064	1.6	17,916	0.1	23,556	3.4	1,028,198	0.9
02.6	201,714	4.2	50,042	1.8	18,137	0.8	18,191	1.7	23,807	4.8	1,035,283	2.1
9	201,308	4.3	49,920	1.1	18,119	0.5	18,085	1.4	23,793	3.3	1,031,142	2.1
12	203,462	3.3	50,632	0.7	18,341	0.4	18,439	0.6	24,424	1.9	1,047,505	1.2
03.3	201,600	0.1	50,175	1.0	18,206	0.7	17,984	0.3	23,746	0.8	1,035,536	0.7
4	202,506	0.3	50,383	1.4	18,313	1.6	18,414	1.7	24,023	1.5	1,044,809	1.3
5	202,952	0.8	50,363	2.1	18,320	2.0	18,389	2.4	24,041	2.3	1,044,410	1.9
6	204,930	1.5	51,036	1.9	18,483	1.9	18,597	2.2	24,269	1.9	1,054,744	1.8
7	204,352	2.0	50,717	2.1	18,468	2.4	18,454	2.1	24,141	1.7	1,050,575	2.2
8	205,269	2.1	51,017	2.3	18,540	2.5	18,612	2.4	24,274	1.8	1,056,653	2.3
9	205,386	2.0	50,844	1.8	18,491	2.0	18,452	2.0	24,306	2.1	1,053,808	2.1
10	204,412	2.0	50,300	1.5	18,438	2.2	18,455	2.3	24,119	1.9	1,050,779	2.2
11	205,232	2.2	50,480	1.6	18,494	2.2	18,486	2.2	24,230	1.9	1,055,159	2.3
12	207,067	1.7	51,138	0.9	18,769	2.3	18,766	1.7	24,855	1.7	1,068,100	1.9
04.1	205,239	2.3	50,337	1.1	18,634	2.8	18,558	2.8	24,312	2.5	1,055,949	2.4
2	206,117	2.5	50,618	1.3	18,730	2.9	18,645	2.6	24,226	2.4	1,061,010	2.5
3	205,213	1.7	50,456	0.5	18,625	2.3	18,298	1.7	24,219	1.9	1,055,175	1.8

(備考) 1. 沖縄地区は全国に含めた。
2. 東京・関東地区の2002年6月以降の増減率は、地区間の事業譲渡を調整して算出

1.(4) 信用金庫の預金者別預金

(単位：億円、%)

年月末	預金計		個人預金		要求払	前年同月比 増減率	定期性	前年同月比 増減率	外貨預金等	前年同月比 増減率
	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率								
2000. 3	1,019,963	1.4	768,266	2.0	141,879	6.2	626,134	1.1	238	119.2
01. 3	1,037,617	1.7	792,296	3.1	153,271	8.0	638,772	2.0	240	0.5
02. 3	1,027,696	0.9	802,012	1.2	195,149	27.3	606,630	5.0	220	8.3
02. 9	1,031,041	2.1	806,218	0.1	202,900	25.8	603,054	6.2	252	9.0
12	1,047,491	1.2	821,867	0.6	211,302	22.3	610,303	5.1	250	16.2
03. 3	1,035,334	0.7	820,195	2.2	211,169	8.2	608,742	0.3	273	24.1
03. 4	1,044,807	1.3	825,985	2.7	217,273	6.5	608,428	1.4	272	24.1
5	1,044,408	1.9	823,407	3.0	214,709	7.2	608,383	1.6	303	34.7
6	1,054,739	1.8	832,512	2.8	221,079	5.9	611,104	1.8	318	39.5
7	1,050,573	2.2	831,375	3.1	216,059	6.7	614,967	1.9	337	33.7
8	1,056,651	2.3	837,644	3.4	221,570	7.4	615,716	2.0	346	34.6
9	1,053,806	2.2	833,099	3.3	217,690	7.2	614,990	1.9	407	61.7
10	1,050,777	2.2	836,650	3.3	222,508	7.3	613,669	1.9	462	87.3
11	1,055,157	2.3	835,115	3.3	220,874	7.7	613,754	1.7	476	93.9
12	1,068,098	1.9	846,003	2.9	226,794	7.3	618,654	1.3	544	117.4
04. 1	1,055,947	2.4	842,122	3.0	222,961	7.9	618,597	1.3	552	112.9
2	1,061,009	2.5	847,639	3.0	229,245	7.9	617,817	1.3	566	112.6
3	1,054,774	1.8	842,752	2.7	226,091	7.0	616,073	1.2	576	111.0
4	1,063,078	1.7	846,867	2.5	231,178	6.3	615,079	1.0	600	120.4

年月末	一般法人預金		要求払	前年同月比 増減率	定期性	前年同月比 増減率	外貨預金等	前年同月比 増減率	公金預金	
	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率								
2000. 3	201,155	1.0	62,619	0.2	138,202	1.4	323	8.9	24,663	10.6
01. 3	200,268	0.4	69,649	11.2	130,298	5.7	309	4.1	24,903	0.9
02. 3	182,602	8.8	85,538	22.8	96,760	25.7	293	5.0	22,990	7.6
02. 9	177,263	11.6	85,695	23.4	91,211	30.2	347	6.8	28,304	3.6
12	182,904	7.4	92,675	27.2	89,865	27.8	354	9.0	25,550	7.5
03. 3	173,622	4.9	84,315	1.4	88,922	8.1	376	28.2	22,392	3.0
03. 4	177,167	1.9	87,519	2.3	89,281	5.8	358	19.6	24,331	6.5
5	179,129	1.7	89,595	9.0	89,157	4.7	367	10.4	25,812	12.4
6	174,582	2.8	85,598	1.2	88,622	4.4	353	7.1	30,379	1.9
7	172,593	0.4	83,788	3.4	88,441	3.8	354	0.5	29,752	3.5
8	176,231	0.1	87,649	3.4	88,208	3.5	364	2.3	27,223	8.0
9	176,942	0.1	88,331	3.0	88,215	3.2	386	11.3	25,763	8.9
10	173,553	0.0	85,307	3.3	87,859	3.1	377	8.2	24,706	7.2
11	179,661	0.2	91,736	3.4	87,551	2.9	365	4.2	24,640	7.1
12	183,661	0.4	96,030	3.6	87,249	2.9	373	5.2	22,850	9.8
04. 1	177,071	3.4	89,515	10.3	87,182	2.8	365	0.5	22,361	12.8
2	176,720	3.5	89,178	10.2	87,185	2.3	347	3.2	21,675	13.5
3	175,526	1.0	88,339	4.7	86,830	2.3	349	7.3	20,911	6.1
4	177,528	0.2	90,064	2.9	87,112	2.4	343	4.0	23,576	3.1

年月末	要求払	前年同月比 増減率	定期性	前年同月比 増減率	外貨預金等	前年同月比 増減率	金融機関預金		政府関係 預り金	譲渡性預金
							前年同月比 増減率	前年同月比 増減率		
2000. 3	3,433	10.7	20,770	10.3	456	27.2	25,857	4.8	14	122
01. 3	3,569	3.9	20,719	0.2	611	33.9	20,141	22.1	2	105
02. 3	12,046	237.4	10,738	48.1	200	67.1	20,084	0.2	2	114
02. 9	14,413	445.2	13,848	47.6	38	87.4	19,248	3.8	2	302
12	12,262	361.3	13,047	47.0	37	70.7	17,361	7.9	1	321
03. 3	11,804	2.0	10,366	3.4	118	41.2	19,217	4.3	1	244
03. 4	13,004	14.2	11,322	4.5	2	91.3	17,316	12.7	1	383
5	12,681	24.1	13,049	2.9	77	27.1	16,054	20.3	1	507
6	14,234	4.0	15,932	7.1	208	98.3	17,259	3.7	1	650
7	13,611	12.5	16,121	5.8	15	73.1	16,845	5.3	1	647
8	11,572	20.3	15,611	4.4	36	67.8	15,546	4.6	0	891
9	11,960	17.0	13,747	0.7	51	35.2	17,995	6.5	1	915
10	11,363	15.3	13,323	0.9	16	105.5	15,861	7.8	1	1,005
11	11,290	15.7	13,145	0.5	201	342.4	15,733	5.4	1	1,084
12	9,971	18.6	12,817	1.7	57	54.1	15,577	10.2	0	766
04. 1	9,673	25.1	12,672	0.0	12	63.9	14,386	11.9	0	965
2	9,677	25.8	11,901	0.6	93	167.0	14,969	11.6	0	855
3	9,986	15.4	10,623	2.4	298	152.7	15,579	18.9	0	789
4	11,937	8.1	11,578	2.2	56	*	15,100	12.7	0	715

(備考) 日本銀行『預金現金貸出金調査表』より作成。このため、『日計表』による(3)預金種類別預金、地区別預金の預金計とは一致しない。

1.(5) 信用金庫の科目別貸出金、地区別貸出金

科目別貸出金

(単位：億円、%)

年月末	貸出金計		割引手形		貸付金		手形貸付		証券貸付		当座貸越	
	前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率	
2000. 3	687,159	3.4	31,785	4.9	655,373	3.4	107,804	8.7	509,049	2.2	38,520	2.9
01. 3	661,879	3.6	33,932	6.7	627,946	4.1	97,975	9.1	493,986	2.9	35,984	6.5
02. 3	639,805	3.3	28,762	15.2	611,043	2.6	90,943	7.1	485,532	1.7	34,567	3.9
02. 6	627,349	3.6	27,376	14.8	599,973	3.0	83,823	8.6	483,103	1.8	33,045	5.1
9	629,551	3.6	24,168	20.8	605,383	2.7	86,444	8.2	484,104	1.6	34,833	2.9
12	638,093	2.6	28,125	9.9	609,968	2.2	86,970	8.4	489,691	0.8	33,306	4.6
03. 3	626,342	2.1	24,051	16.3	602,291	1.4	84,739	6.8	484,045	0.3	33,506	3.0
4	620,951	1.3	23,207	7.1	597,743	1.0	81,140	7.3	484,106	0.2	32,496	3.7
5	621,691	0.6	25,495	1.5	596,196	0.7	78,408	6.9	485,679	0.5	32,108	4.7
6	619,691	1.2	23,054	15.7	596,636	0.5	78,219	6.6	486,415	0.6	32,001	3.1
7	621,145	0.6	22,745	8.1	598,400	0.3	78,489	7.0	487,873	1.0	32,037	4.3
8	624,062	0.6	24,578	8.3	599,483	0.3	78,595	7.3	489,172	1.1	31,715	4.5
9	625,431	0.6	22,238	7.9	603,192	0.3	79,940	7.5	490,191	1.2	33,060	5.0
10	623,438	0.5	22,256	7.7	601,182	0.2	79,025	7.3	490,176	1.3	31,980	5.1
11	626,852	0.5	24,592	7.7	602,259	0.2	78,708	7.5	491,561	1.3	31,988	4.4
12	633,013	0.7	26,093	7.2	606,919	0.4	80,066	7.9	495,078	1.0	31,774	4.5
04. 1	627,637	0.2	25,388	1.0	602,249	0.2	78,310	7.7	492,647	1.3	31,291	5.9
2	626,366	0.2	24,828	1.8	601,538	0.2	78,116	8.1	492,181	1.4	31,239	6.0
3	622,364	0.6	22,388	6.9	599,975	0.3	77,757	8.2	490,500	1.3	31,717	5.3

地区別貸出金

(単位：億円、%)

年月末	北海道		東北		東京		関東		北陸		東海	
	前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率	
2000. 3	30,197	1.3	25,091	1.2	135,174	6.0	133,558	3.7	20,387	2.0	123,154	2.1
01. 3	29,377	2.7	24,875	0.8	131,381	2.8	125,418	6.0	20,088	1.4	121,487	1.3
02. 3	29,521	0.4	24,520	1.4	125,915	4.1	120,357	4.0	19,287	3.9	119,553	1.5
02. 6	28,116	0.1	23,975	1.1	125,840	4.1	117,157	3.7	18,988	3.1	117,533	1.9
9	28,972	1.0	24,268	1.1	126,092	3.6	117,269	3.8	19,005	3.5	118,442	1.6
12	29,862	1.0	24,506	0.7	127,252	2.8	118,814	2.7	19,419	1.3	120,414	0.2
03. 3	29,628	0.3	24,413	0.4	124,445	2.1	116,756	1.9	19,061	1.1	118,573	0.8
4	28,819	0.4	24,043	0.2	124,109	1.1	115,865	1.3	18,829	0.7	117,386	0.0
5	28,362	1.3	23,832	0.2	124,697	0.5	115,912	0.7	18,811	0.5	117,613	0.5
6	28,255	0.4	23,735	0.9	124,278	1.2	115,768	1.1	18,720	1.4	117,141	0.3
7	28,374	1.0	23,819	0.9	124,577	0.7	116,072	0.7	18,813	0.3	117,339	0.2
8	28,742	1.1	23,873	1.2	125,078	0.6	116,496	0.7	18,839	0.9	118,000	0.0
9	29,083	0.3	23,944	1.3	124,861	0.9	116,985	0.2	18,847	0.8	118,739	0.2
10	29,346	1.1	23,930	1.1	124,624	0.6	116,639	0.2	18,773	1.0	117,963	0.1
11	29,451	1.1	23,993	1.3	125,315	0.7	117,227	0.0	18,879	1.1	118,694	0.1
12	30,095	0.7	24,136	1.5	126,390	0.6	118,457	0.3	19,077	1.7	120,157	0.2
04. 1	29,461	1.7	23,941	1.2	125,432	0.1	117,704	0.1	18,939	0.7	118,923	0.1
2	29,472	1.7	23,952	1.2	124,884	0.2	117,604	0.2	18,942	0.4	118,736	0.1
3	29,855	0.7	23,865	2.2	123,525	0.7	116,513	0.2	18,768	1.5	118,715	0.1

年月末	近畿		中国		四国		九州北部		南九州		全国計	
	前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率	
2000. 3	144,784	3.1	33,451	4.4	11,098	0.6	12,030	1.7	16,971	3.1	687,159	3.4
01. 3	136,814	5.5	31,863	4.7	11,060	0.3	11,797	1.9	16,530	2.5	661,879	3.6
02. 3	130,271	4.7	30,826	3.2	10,974	0.7	11,551	2.0	15,972	3.3	639,805	3.3
02. 6	126,965	6.0	30,181	2.9	10,749	1.6	11,384	1.6	15,415	4.7	627,349	3.6
9	126,280	6.8	30,356	2.8	10,814	2.0	11,474	1.4	15,527	5.3	629,551	3.6
12	127,566	5.9	30,692	1.6	10,901	1.5	11,736	0.1	15,874	4.2	638,093	2.6
03. 3	124,418	4.4	30,140	2.2	10,823	1.3	11,575	0.2	15,489	3.0	626,342	2.1
4	123,782	3.4	29,659	1.5	10,748	0.0	11,431	0.6	15,273	2.0	620,951	1.3
5	124,329	2.4	29,598	1.4	10,801	0.5	11,463	1.2	15,260	1.3	621,691	0.6
6	123,725	2.5	29,641	1.7	10,788	0.3	11,389	0.0	15,232	1.1	619,691	1.2
7	123,816	1.7	29,793	1.0	10,826	0.9	11,404	0.0	15,295	0.9	621,145	0.6
8	124,396	1.6	29,927	1.0	10,850	0.8	11,462	0.1	15,380	0.6	624,062	0.6
9	124,171	1.6	29,978	1.2	10,867	0.4	11,434	0.3	15,498	0.1	625,431	0.6
10	123,680	1.4	29,740	1.2	10,808	0.4	11,416	0.3	15,505	0.2	623,438	0.5
11	124,553	1.4	29,797	1.3	10,856	0.4	11,478	0.7	15,594	0.0	626,852	0.5
12	125,340	1.7	30,114	1.8	10,893	0.0	11,553	1.5	15,788	0.5	633,013	0.7
04. 1	124,471	0.9	29,880	1.0	10,838	0.2	11,453	0.6	15,584	0.5	627,637	0.2
2	124,035	0.8	29,904	1.0	10,799	0.0	11,469	0.6	15,560	0.4	626,366	0.2
3	122,626	1.4	29,815	1.0	10,800	0.2	11,406	1.4	15,470	0.1	622,364	0.6

(備考) 1. 沖縄地区は全国に含めた。

2. 東京・関東地区の2002年6月以降の増減率は、地区間の事業譲渡を調整して算出

1.(6) 信用金庫の貸出先別貸出金

(単位：億円、%)

年月末	貸出金計			企業向け計			製造業			建設業		
	前年同月比 増減率	構成比		前年同月比 増減率	構成比		前年同月比 増減率	構成比		前年同月比 増減率	構成比	
2000. 3	687,157	3.6	100.0	480,319	4.5	69.8	106,973	5.5	15.5	82,844	5.5	12.0
01. 3	661,876	3.6	100.0	459,367	4.3	69.4	102,550	4.1	15.4	78,299	5.4	11.8
02. 3	639,803	3.3	100.0	435,084	5.2	68.0	94,053	8.2	14.7	71,366	8.8	11.1
6	627,347	3.6	100.0	424,004	5.7	67.5	91,671	8.6	14.6	67,016	9.5	10.6
9	629,549	3.6	100.0	423,123	6.2	67.2	90,024	9.5	14.2	67,526	9.8	10.7
12	638,092	2.6	100.0	430,011	4.9	67.3	91,584	7.6	14.3	67,981	9.2	10.6
03. 3	626,340	2.1	100.0	415,696	4.4	66.3	86,168	7.9	13.7	65,371	8.4	10.4
6	619,689	1.2	100.0	410,032	3.2	66.1	84,676	7.1	13.6	62,121	7.3	10.0
9	625,429	0.6	100.0	412,646	2.4	65.9	84,541	5.5	13.5	63,252	6.3	10.1
12	633,012	0.7	100.0	418,470	2.6	66.1	86,344	5.1	13.6	64,107	5.6	10.1
04. 3	622,492	0.6	100.0	405,917	2.3	65.2	82,052	4.7	13.1	61,905	5.3	9.9

年月末	卸売業			小売業			飲食店			不動産業		
	前年同月比 増減率	構成比		前年同月比 増減率	構成比		前年同月比 増減率	構成比		前年同月比 増減率	構成比	
2000. 3	40,922	6.0	5.9	49,905	5.5	7.2	16,654	3.9	2.4	73,187	1.1	10.6
01. 3	39,320	3.9	5.9	46,557	6.7	7.0	15,622	6.1	2.3	71,861	1.8	10.8
02. 3	36,758	6.5	5.7	42,824	8.0	6.6	14,524	7.0	2.2	74,989	4.3	11.7
6	35,792	6.8	5.7	41,643	8.3	6.6	14,229	7.3	2.2	74,924	3.7	11.9
9	35,401	7.9	5.6	41,245	8.5	6.5	14,108	7.0	2.2	76,218	2.9	12.1
12	36,235	6.2	5.6	40,983	8.2	6.4	14,008	7.1	2.1	77,439	2.8	12.1
03. 3	34,255	6.8	5.4	39,648	7.4	6.3	13,653	5.9	2.1	78,217	4.3	12.4
6	33,818	5.5	5.4	38,977	6.4	6.2	13,415	5.7	2.1	79,366	5.9	12.8
9	34,004	3.9	5.4	38,752	6.0	6.1	13,300	5.7	2.1	80,787	5.9	12.9
12	34,927	3.6	5.5	38,757	5.4	6.1	13,145	6.1	2.0	81,889	5.7	12.9
04. 3	33,063	3.4	5.3	37,365	5.7	6.0	12,723	6.8	2.0	82,419	5.3	13.2

年月末	サービス業 (各種サービス)			地方公共団体			個人			住宅ローン		
	前年同月比 増減率	構成比		前年同月比 増減率	構成比		前年同月比 増減率	構成比		前年同月比 増減率	構成比	
2000. 3	83,373	2.7	12.1	11,695	2.5	1.7	195,143	1.5	28.3	121,253	5.0	17.6
01. 3	80,128	3.8	12.1	11,762	0.5	1.7	190,747	2.2	28.8	123,501	1.8	18.6
02. 3	77,123	3.7	12.0	13,527	15.0	2.1	191,192	0.2	29.8	127,347	3.1	19.9
6	75,835	4.4	12.0	12,303	18.1	1.9	191,040	0.2	30.4	128,835	3.6	20.5
9	75,897	4.4	12.0	12,824	21.7	2.0	193,602	1.1	30.7	130,858	4.2	20.7
12	76,674	4.0	12.0	13,426	23.5	2.1	194,655	1.4	30.5	133,267	4.6	20.8
03. 3	86,254	13.7	13.7	15,680	15.9	2.5	194,964	1.9	31.1	134,672	5.7	21.5
6	85,633		13.8	13,637	10.8	2.2	196,020	2.6	31.6	136,530	5.9	22.0
9	85,831		13.7	13,957	8.8	2.2	198,825	2.6	31.7	139,484	6.5	22.3
12	86,476		13.6	14,630	8.9	2.3	199,911	2.7	31.5	142,207	6.7	22.4
04. 3	84,192	2.3	13.5	16,933	7.9	2.7	199,641	2.3	32.0	141,966	5.4	22.8

(備考) 1. 日本銀行『業種別貸出金調査表』より作成。このため、『日計表』による(5)科目別貸出金、地区別貸出金の貸出金計とは一致しない。

2. 企業向け計には、海外円借款、国内店名義現地貸を含む。

3. 2003年3月の業種分類の見直しに伴い、製造業の対象業種から「出版業」が除かれ、従来の「出版・印刷業」に代えて「印刷業」のみが対象となったことから、増減率の算出においては、出版業・印刷業とも除いて算出した。また「サービス業」は「各種サービス」となり、飲食店等を含む。

1.(7) 信用金庫の余裕資金運用状況

(単位：億円、%)

年月末	現金	預け金		金融機関貸付等	うちコールローン	うち債券貸借取引支払保証金	買入金銭債権	金銭の信託	商品有価証券	
		うち譲渡性預け金	うち信金中金預け金							
2000. 3	14,277	146,973(8.5)	1,373	129,402(12.8)	24,425	5,900	4,182	4,725	535	
01. 3	14,238	183,867(25.1)	2,553	166,783(28.8)	11,180	7,556	4,134	4,057	198	
02. 3	19,391	182,044(0.9)	845	159,156(4.5)	3,004	2,104	2,084	3,103	188	
02. 6	16,560	209,393(1.4)	1,175	197,322(2.3)	1,028	730	3,949	3,406	212	
9	16,204	197,381(0.6)	799	174,030(7.7)	1,888	1,580	3,828	3,349	189	
12	19,941	199,514(0.3)	1,103	187,256(0.9)	1,301	1,301	5,213	3,223	164	
03. 3	17,492	194,070(6.6)	883	159,131(0.0)	2,654	1,654	1,000	3,274	2,463	197
4	15,442	207,647(3.8)	943	196,279(4.4)	1,088	596	99	5,105	2,560	221
5	15,425	202,518(2.4)	1,013	191,507(3.5)	1,039	725	99	5,835	2,587	226
6	15,863	208,191(0.5)	853	195,676(0.8)	1,205	905	99	6,188	2,673	263
7	14,732	200,749(0.7)	953	190,063(0.0)	1,099	810	89	5,804	2,689	250
8	14,438	198,658(2.9)	933	188,171(2.3)	969	660	89	5,514	2,691	287
9	15,148	192,727(2.3)	853	163,256(6.1)	1,424	945	89	4,579	2,601	272
10	13,522	194,467(1.4)	880	184,147(0.8)	613	443	89	4,789	3,332	255
11	14,936	195,734(0.7)	775	185,067(0.4)	662	511	80	4,536	3,318	223
12	18,842	199,978(0.2)	605	189,285(1.0)	582	449	63	4,555	3,297	208
04. 1	15,566	196,366(1.9)	550	186,157(2.2)	744	597	87	4,229	3,262	197
2	14,080	206,613(4.0)	550	195,765(4.1)	745	595	90	4,020	3,257	168
3	16,040	196,398(1.1)	910	154,855(2.6)	2,175	1,575	0	3,095	2,729	164

年月末	有価証券						株式	貸付信託	
	国債	地方債	社債	公社公団債	金融債	その他			
2000. 3	198,272(9.8)	37,723(41.0)	18,507	86,672(5.4)	13,679	29,579	43,412	5,467	57
01. 3	221,566(11.7)	50,807(34.6)	20,554	92,497(6.7)	15,595	31,849	45,052	6,325	58
02. 3	236,169(6.5)	58,911(15.9)	24,778	99,328(7.3)	21,166	34,374	43,787	4,987	24
02. 6	231,391(2.1)	49,193(23.9)	25,003	100,596(3.3)	21,142	35,403	44,049	5,133	23
9	239,826(0.7)	54,280(14.1)	24,997	103,952(5.4)	22,628	37,179	44,143	5,260	21
12	241,184(0.9)	52,105(3.7)	24,942	107,394(5.0)	24,993	37,994	44,406	5,256	26
03. 3	248,064(5.0)	62,730(6.4)	24,914	108,534(9.2)	27,267	37,894	43,372	4,206	17
4	249,064(6.7)	61,000(14.8)	24,328	109,638(9.3)	27,957	38,041	43,639	4,632	13
5	252,731(8.0)	60,632(15.6)	24,898	111,596(11.1)	29,374	38,016	44,205	4,583	15
6	258,273(11.6)	62,868(27.7)	25,476	112,671(12.0)	30,091	37,722	44,858	4,581	10
7	262,355(11.8)	65,164(31.0)	25,712	112,992(10.1)	30,695	37,199	45,097	4,529	9
8	269,405(14.6)	69,681(40.1)	26,033	114,679(11.4)	31,457	37,440	45,780	4,548	6
9	270,957(12.9)	72,767(34.0)	26,233	113,131(8.8)	32,126	36,287	44,717	4,492	4
10	269,930(12.6)	71,365(37.6)	26,288	113,106(6.6)	32,526	35,526	45,053	4,610	4
11	269,250(12.1)	69,919(34.2)	26,116	113,566(6.6)	33,066	35,479	45,019	4,640	4
12	267,560(10.9)	68,790(32.0)	26,237	112,821(5.0)	33,364	35,081	44,376	4,587	4
04. 1	267,647(9.2)	69,463(25.5)	26,550	112,450(3.4)	33,538	34,922	43,990	4,565	3
2	265,686(7.8)	68,346(18.2)	26,480	111,599(3.0)	33,597	34,644	43,357	4,660	3
3	268,761(8.3)	73,655(17.4)	26,755	110,483(1.7)	33,875	34,274	42,334	5,449	2

年月末	投資信託	外国証券	その他の証券	貸付有価証券	余資運用資産計(A)	信金中金利用額(B)	預貸率	預証率		(B)/(A)	
								(A) 預金	(B) 預金		
2000. 3	15,654	34,184(16.0)		5	393,392	147,096	67.3	38.5	19.4	14.4	37.3
01. 3	14,226	36,743(7.4)	346	5	439,243	166,783	63.7	42.3	21.3	16.0	37.9
02. 3	8,034	39,660(7.9)	442	0	445,987	159,156	62.2	43.3	22.9	15.4	35.6
02. 6	8,593	42,281(6.0)	545	23	465,942	197,322	60.5	44.9	22.3	19.0	42.3
9	8,155	42,567(0.9)	588	0	462,667	174,030	61.0	44.8	23.2	16.8	37.6
12	7,517	43,306(1.2)	633	0	470,543	187,256	60.8	44.9	23.0	17.8	39.7
03. 3	5,176	41,917(5.6)	565	0	468,216	159,131	60.4	45.2	23.9	15.3	33.9
4	5,913	42,934(5.2)	601	0	481,131	196,279	59.4	46.0	23.8	18.7	40.7
5	6,020	44,377(6.2)	607	0	480,364	191,507	59.4	45.9	24.1	18.3	39.8
6	6,149	45,895(8.5)	619	0	492,659	195,676	58.7	46.6	24.4	18.5	39.7
7	6,101	47,212(9.8)	621	0	487,682	190,063	59.0	46.3	24.9	18.0	38.9
8	6,124	47,698(10.6)	623	0	491,965	188,171	59.0	46.5	25.4	17.7	38.2
9	5,976	47,723(12.1)	627	0	487,710	163,256	59.2	46.2	25.6	15.4	33.4
10	6,003	47,916(12.1)	632	0	486,910	184,147	59.2	46.2	25.6	17.5	37.8
11	6,146	48,223(12.0)	634	0	488,662	185,067	59.3	46.2	25.4	17.5	37.8
12	6,106	48,380(11.7)	630	0	495,024	189,285	59.2	46.3	25.0	17.7	38.2
04. 1	5,842	48,153(11.5)	616	0	488,014	186,157	59.3	46.1	25.3	17.6	38.1
2	6,033	47,939(11.6)	622	0	494,572	195,765	58.9	46.5	25.0	18.4	39.5
3	5,650	46,121(10.0)	643	0	489,365	154,855	58.9	46.3	25.4	14.6	31.6

(備考) 1. ()内は前年同月比増減率

2. 預貸率 = 貸出金 / 預金 × 100(%)、預証率 = 有価証券 / 預金 × 100(%) (預金には譲渡性預金を含む。)

2.(1) 業態別預貯金等

(単位：億円、%)

年月末	信用金庫		国内銀行 (債券、信託を含む)		大手銀行 (債券、信託を含む)		うち預金		うち都市銀行		地方銀行	
	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	
2000. 3	1,020,320	1.4	6,639,673	1.0	4,298,016	1.7	2,433,587	0.8	2,090,975	0.4	1,742,961	1.5
01. 3	1,038,043	1.7	6,641,871	0.0	4,288,153	0.2	2,466,900	1.3	2,102,820	0.5	1,785,742	2.4
02. 3	1,028,198	0.9	6,790,535	2.2	4,416,792	2.9	2,699,067	9.4	2,308,919	9.8	1,813,848	1.5
02. 9	1,031,142	2.1	6,696,188	1.1	4,341,360	1.8	2,669,637	7.2	2,303,682	8.2	1,790,940	0.1
12	1,047,505	1.2	6,701,855	1.0	4,323,991	1.3	2,666,605	5.4	2,292,954	5.9	1,806,287	0.5
03. 3	1,035,536	0.7	6,798,976	0.1	4,424,063	0.1	2,760,299	2.2	2,377,699	2.9	1,813,487	0.0
03. 4	1,044,809	1.3	6,653,145	4.0	4,270,916	6.5	2,780,765	3.5	2,401,926	5.3	1,831,373	1.3
5	1,044,410	1.9	6,657,431	1.7	4,274,314	3.2	2,783,791	1.6	2,401,142	0.6	1,833,404	1.7
6	1,054,744	1.8	6,644,211	1.5	4,239,210	2.7	2,753,332	2.5	2,365,201	1.3	1,850,150	1.1
7	1,050,575	2.2	6,638,554	1.0	4,264,200	2.1	2,760,310	2.7	2,371,542	2.0	1,823,556	1.6
8	1,056,653	2.3	6,653,041	0.4	4,268,686	1.4	2,768,453	3.9	2,383,157	3.6	1,831,946	2.1
9	1,053,808	2.1	6,641,341	0.8	4,271,387	1.6	2,770,950	3.7	2,385,332	3.5	1,816,601	1.4
10	1,050,779	2.2	6,580,434	0.9	4,241,987	1.7	2,733,683	2.8	2,353,812	2.8	1,792,664	1.5
11	1,055,159	2.3	6,653,866	0.8	4,288,017	1.7	2,767,642	2.3	2,385,727	2.3	1,816,427	1.6
12	1,068,100	1.9	6,673,286	0.4	4,289,361	0.8	2,757,888	3.4	2,368,299	3.2	1,825,041	1.0
04. 1	1,055,949	2.4	6,651,254	0.4	4,302,101	1.2	2,760,911	2.6	2,378,636	2.9	1,799,432	1.6
2	1,061,010	2.5	6,687,936	0.5	4,326,416	1.4	2,773,222	1.6	2,389,622	1.7	1,809,568	1.8
3	1,055,175	1.8										
4	p 1,063,080	1.7										

年月末	第二地銀		信用組合		労働金庫		農業協同組合		郵便貯金		預貯金等合計	
	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	前年同月比 増減率	
2000. 3	598,696	5.1	191,966	4.9	111,791	4.4	702,555	1.8	2,599,702	2.9	11,266,007	1.4
01. 3	567,976	5.1	180,588	5.9	117,212	4.8	720,944	2.6	2,499,336	3.8	11,197,994	0.6
02. 3	559,895	1.4	153,541	14.9	125,200	6.8	735,373	2.0	2,393,418	4.2	11,226,265	0.2
02. 9	563,888	1.1	148,848	15.2	130,795	6.3	738,729	0.8	2,365,559	2.2	11,111,261	0.1
12	571,577	0.3	149,872	10.8	134,012	5.5	751,811	0.7	2,359,130	1.8	11,144,185	0.0
03. 3	561,426	0.2	148,362	3.3	131,619	5.1	744,202	1.2	2,332,465	2.5	11,191,160	0.3
4	550,856	1.0	149,574	2.3	134,006	4.8	748,586	1.5	p 2,331,069	2.6	11,061,189	2.7
5	549,713	0.7	149,717	1.4	133,466	2.5	748,571	1.6	p 2,317,870	2.7	11,051,465	1.3
6	554,851	1.2	150,940	0.6	136,476	2.6	757,417	1.6	p 2,322,076	2.9	11,065,864	1.2
7	550,798	0.7	150,749	0.7	136,115	2.5	754,711	1.7	p 2,313,523	2.8	11,044,227	0.8
8	552,409	1.0	151,677	1.4	135,935	3.1	757,023	1.8	p 2,314,695	2.7	11,069,024	0.4
9	553,353	1.8	151,772	1.9	135,179	3.3	752,178	1.8	p 2,299,381	2.7	11,033,659	0.6
10	545,783	1.8	151,407	2.1	134,787	3.1	756,441	1.9	p 2,300,260	2.7	10,974,108	0.7
11	549,422	2.1	151,575	2.2	134,809	3.4	757,171	2.0	p 2,289,603	2.6	11,042,183	0.6
12	558,884	2.2	153,408	2.3	137,941	2.9	766,812	1.9	p 2,299,689	2.5	11,099,236	0.4
04. 1	549,721	1.6	152,296	2.7	137,193	3.1	760,885	2.1	p 2,293,052	2.5	11,050,629	0.3
2	551,952	1.5	152,828	2.9	137,276	3.3	763,654	2.1	p 2,294,104	2.4	11,096,808	0.4
3					135,713	3.1	759,764	2.0	p 2,272,994	2.5		
4					137,973	2.9			p 2,272,153	2.5		

(備考) 1. 日本銀行『金融経済統計月報』、日本郵政公社ホームページ等より作成

2. 大手銀行は、国内銀行-(地方銀行+第二地銀)の計数

3. 国内銀行・大手銀行には、全国内銀行の債券および信託勘定の金銭信託・貸付信託・年金信託・財産形成給付信託を含めた。

4. 預貯金等合計は、単位(億円)未満を切り捨てた各業態の預貯金残高の合計により算出した。

2.(2) 業態別貸出金

(単位：億円、%)

年月末	信用金庫		大手銀行			地方銀行		第二地銀		信用組合		
	前年同月比 増減率		前年同月比 増減率	都市銀行 前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		
2000. 3	687,159	3.4	2,788,233	1.0	2,151,274	1.9	1,340,878	3.0	505,738	4.0	142,433	7.6
01. 3	661,879	3.6	2,746,303	1.5	2,133,507	0.8	1,357,418	1.2	465,931	7.8	133,612	6.1
02. 3	639,805	3.3	2,601,800	5.2	2,035,627	4.5	1,359,864	0.1	444,432	4.6	119,082	10.8
02. 9	629,551	3.6	2,489,833	8.0	2,105,103	0.5	1,337,110	0.9	435,113	2.9	96,509	24.7
12	638,093	2.6	2,519,538	5.5	2,135,044	3.0	1,354,958	0.5	441,929	2.0	93,079	24.8
03. 3	626,342	2.1	2,451,214	5.7	2,072,578	1.8	1,352,514	0.5	429,130	3.4	91,512	23.1
03. 4	620,951	1.3	2,404,547	6.6	2,033,740	6.7	1,337,796	0.2	413,662	5.4	90,911	21.4
5	621,691	0.6	2,386,046	6.4	2,016,538	6.7	1,334,349	0.4	413,458	4.9	90,803	20.0
6	619,691	1.2	2,379,564	6.6	2,006,581	7.4	1,330,607	0.1	413,407	5.1	90,545	13.6
7	621,145	0.6	2,345,999	7.5	1,974,348	8.4	1,335,036	0.5	414,468	4.7	90,841	11.5
8	624,062	0.6	2,359,386	7.2	1,986,811	8.1	1,339,580	0.5	415,777	4.7	91,103	7.4
9	625,431	0.6	2,375,563	4.5	1,993,783	5.2	1,345,276	0.6	416,370	4.3	91,511	5.1
10	623,438	0.5	2,336,226	6.4	1,962,538	7.1	1,335,550	0.4	414,822	4.3	91,409	4.9
11	626,852	0.5	2,356,647	6.2	1,985,128	6.8	1,340,065	0.2	417,592	4.1	91,770	4.7
12	633,013	0.7	2,361,749	6.2	1,991,686	6.7	1,352,962	0.1	423,823	4.0	92,384	0.7
04. 1	627,637	0.2	2,341,942	6.1	1,971,502	6.7	1,346,007	0.3	420,122	3.6	91,927	0.3
2	626,366	0.2	2,330,705	5.6	1,951,514	6.6	1,347,901	0.4	419,680	3.5	91,897	0.3
3	622,364	0.6										
4	p 617,120	0.6										

年月末	労働金庫		農業協同組合		公的金融機関		うち中小 企業向け		うち住宅 金融公庫		合計	
	前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率		前年同月比 増減率	
2000. 3	73,830	4.0	220,863	0.2	1,729,489	8.0	297,448	4.3	745,413	3.3	7,488,623	0.0
01. 3	76,213	3.2	220,078	0.3	1,731,885	0.1	293,556	1.3	759,220	1.8	7,393,319	1.2
02. 3	81,054	6.3	217,357	1.2	1,693,486	2.2	288,025	1.8	726,516	4.3	7,156,880	3.1
02. 9	82,728	7.7	215,552	1.8	1,656,860	3.6	282,568	2.8	701,480	6.7	6,943,256	4.9
12	85,122	7.8	213,487	1.7	1,645,069	3.7	284,652	2.4	690,486	7.0	6,991,275	3.7
03. 3	87,266	7.6	215,147	1.0	1,617,238	4.5	279,743	2.8	671,999	7.5	6,870,363	4.0
03. 4	87,569	7.8	214,142	0.6	1,609,421	4.4	277,393	2.3	667,477	7.6	6,778,999	4.1
5	87,748	8.4	213,791	0.8	1,615,500	4.3	277,483	1.6	666,699	7.8	6,763,386	3.9
6	87,930	8.3	213,430	0.7	1,606,884	4.6	278,349	2.4	659,966	8.1	6,742,058	4.1
7	88,245	8.5	213,914	0.6	1,593,666	4.9	277,051	1.7	650,957	8.5	6,703,314	4.2
8	88,882	8.5	214,368	0.5	1,583,101	5.1	276,547	1.6	642,128	9.1	6,716,259	4.1
9	89,637	8.3	214,601	0.4	1,569,865	5.2	277,987	1.6	634,452	9.5	6,728,254	3.0
10	90,443	8.1	214,696	0.1	1,560,756	5.3	275,448	1.4	629,594	9.7	6,667,340	3.8
11	91,205	7.7	214,889	0.0	1,559,932	5.2	277,480	1.3	626,931	9.7	6,698,952	3.7
12	91,749	7.7	213,529	0.0	1,556,901	5.3	279,855	1.6	622,745	9.8	6,726,110	3.7
04. 1	91,394	7.6	212,930	0.1	1,546,860	5.1	276,757	1.1	618,112	9.7	6,678,819	3.5
2	91,794	6.8	213,253	0.0	1,538,354	5.1	275,699	1.3	612,729	9.7	6,659,950	3.3
3	92,664	6.1	214,871	0.1								
4	92,589	5.7										

(備考) 1. 日本銀行『金融経済統計月報』より作成

2. 大手銀行は、国内銀行-(地方銀行+第二地銀)の計数

3. 公的金融機関は、日本政策投資銀行、国際協力銀行、国民生活金融公庫、住宅金融公庫、農林漁業金融公庫、中小企業金融公庫、公営企業金融公庫、沖縄振興開発金融公庫、商工組合中央金庫の合計

4. 公的金融機関のうち中小企業向けは、国民生活金融公庫、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫の合計

5. 合計は、単位(億円)未満を切り捨てた各業態の貸出金残高の合計により算出した。

ホームページのご案内

当研究所のホームページは、既存の信金中央金庫のホームページから独立したもので、当研究所が発行する各種レポート、信金中金月報等の刊行物を掲載しているほか、当研究所業務の概要、講演内容、活動記録などを掲載しています。

また、キーワードによるサイト内検索機能によって、必要な情報が探しやすくなっており、地域金融、中小企業金融、協同組織金融という当研究所の研究成果につき、これまで以上に多くの方々にご覧いただけます。

URLは

<http://www.scbri.jp/>

です。



ISSN 1346-9479

信金中金月報

2004年(平成16年)7月1日 発行

2004年7月号 第3巻 第8号(通巻376号)

発行 信金中央金庫

編集 信金中央金庫 総合研究所

〒104-0031 東京都中央区京橋3-8-1

TEL 03(3563)7541 FAX 03(3563)7551

< 本誌の無断転用、転載を禁じます >



SCB

信金中央金庫