

まとめ

1 転換期を迎えた中小企業の資金調達

バブル期までをみると、不動産の担保価格が上昇するなかで、中小企業は銀行借入れを増やしていった。しかし、バブルの崩壊で中小企業の借入れ能力は大幅に低下した。加えて、最近は、不良債権処理の遅れや資産デフレの影響で銀行の体力が低下し、リスクの高い中小企業向け融資を絞る傾向が強くなっている。アンケート結果をみても、早期是正措置の具体的な内容が決まった97年以降、新規融資を断られたり、既存融資の返済を求められたりする例が急増しており、銀行に大きく依存した中小企業の資金調達は転換期にさしかかったといえる。

2 求められる資金調達手段の多様化

今後についても、銀行は信用リスク管理を強化する傾向にあり、総じて信用度の低い中小企業では、借入れ金利が上昇したり、借入れ自体が困難になったりする例がさらに増えると予想される。中小企業にとって、今後も銀行が最も重要な資金調達先であることに変わりはないと思われるが、他方で、資金使途、返済能力、借入れ条件などに合わせて、資金調達の手段を多様化していくことが求められている。

(1) 直接金融への期待は薄い

銀行以外の資金調達ルートとしては、まず直接金融がある。しかし、株式の公開、社債の発行、ベンチャーキャピタルの出資などで資金を調達する中小企業はほとんどなく、今後の利用計画も低調である。リスクマネーの供給手段である直接金融は、成長力の高い一握りのベンチャー企業を除き、大部分の中小企業には縁遠いものといえる。

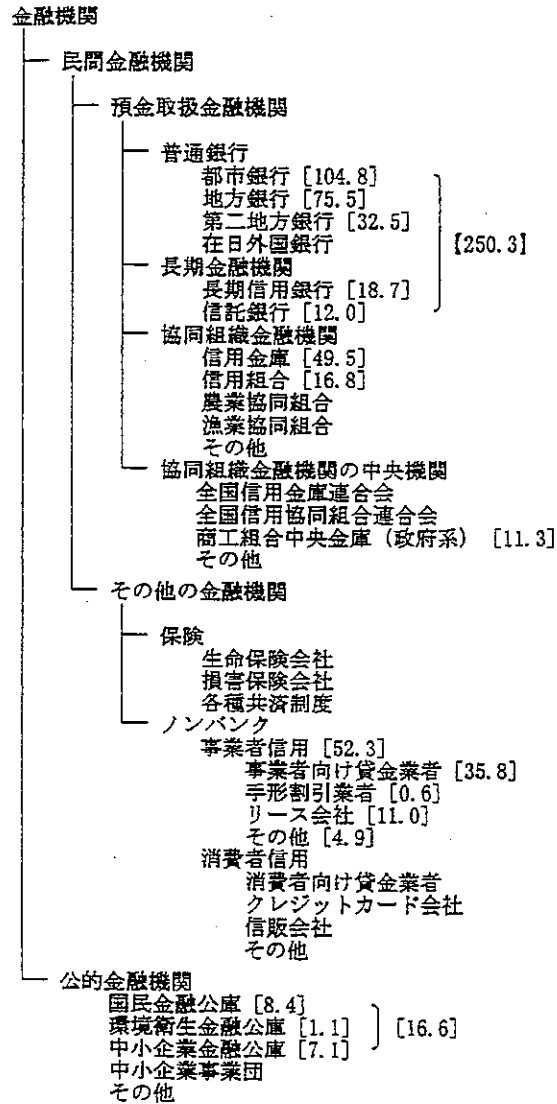
(2) 期待される銀行以外の金融サービス

カードローン、自動車ローン、商工ローンなどノンバンクの融資も、金利の高さなどから、今のところあまり利用されていない。しかし、米国の状況を見ると、ノンバンクの一つであるファイナンスカンパニーが中小企業にさまざまなサービスを提供し、中小企業への資金供給に一定の役割を果たしている。わが国のノンバンクも、金融ビッグバンの進展で社債、商業紙ペーパーなど新たな資金調達手段が認められたり、外資系ノンバンクの参入で業者間の競争が激化したりすれば、金利の低下、審査ノウハウの蓄積、サービスの専門化などが進む可能性がある。

中小企業の側にも、多少金利が高くてもタイムリー・簡便な手続きで借入れをしたいというニーズがあり、今後、銀行以外の金融機関について利用条件が整備され、中小企業にとって利用可能な金融サービスが増えていくことが期待される。

1 中小企業の借り入れ状況

図-1 中小企業が利用する金融機関



資料：日本銀行金融研究所『わが国の金融制度』、日本銀行『経済統計月報』、全国貸金業協会連合会『平成9年版貸金業白書』などにより作成。
 (注) 1. [] および [] 内は中小企業向け貸出残高である (単位：兆円)。ただし、事業者信用は企業向け全体の貸出残高である。[] 内は信託動走を含む国内銀行の合計である。
 2. 預金取扱金融機関と公的金融機関は97年度末、事業者信用は96年度末の残高である。

2 日本のノンバンクの現状

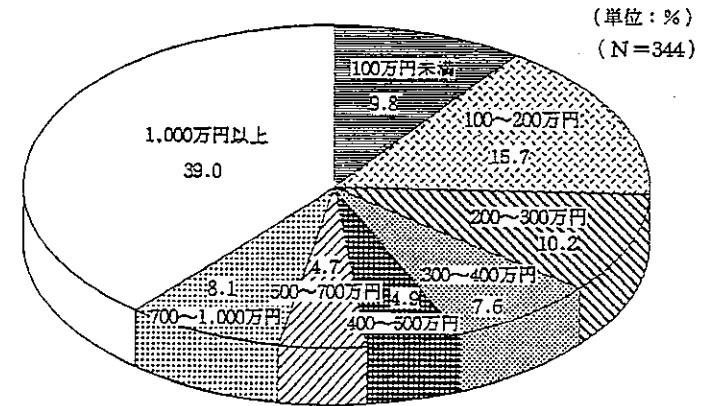
表-1 ノンバンク業界の概要 (96年度末現在、91年度末比の増減率)

(単位：社、10億円、%)

	業者数		貸出残高		延滞率
	企業数	増減率	金額	増減率	
消費者向け無担保貸金業者	6,615	-17.0	6,477	77.8	4.9
消費者向け有担保貸金業者	1,156	-21.1	607	-56.6	NA
消費者向け住宅向け貸金業者	146	30.4	1,484	21.7	NA
事業者向け貸金業者	4,577	-15.5	35,849	-17.3	42.7
手形割引業者	1,470	-30.9	553	-37.8	5.0
クレジットカード会社	210	8.2	1,259	-4.4	NA
信販会社	152	9.4	6,322	-9.1	NA
流通・メーカー系会社	305	-5.3	1,202	2.7	NA
建設・不動産業者	1,424	-16.1	3,624	-48.1	NA
質屋	1,135	-29.7	121	-18.4	NA
リース会社	218	-6.4	10,954	-38.6	NA
日賦貸金業者	1,137	119.1	80	183.0	10.9
合計	18,545	-15.0	68,532	-19.3	NA

資料：全国貸金業協会連合会『平成9年版貸金業白書』
 (注) 1. 業者数、貸出残高は貸金業者が財務局または都道府県に提出する業務報告書に基づく。
 2. 増減率は、91年度末と比べた5年間の増減である。
 3. 延滞率は、貸金業協会加入業者に対するアンケート調査 (回収数1,569) に基づいて算出したもので、総貸付金残高に対する総延滞金残高の比率をいう。

図-2 事業者向け貸金業者の
1件当たり平均貸付金額の分布



資料：表-1に同じ。

3 米国のノンバンクの現状

表-2 日米の銀行・ノンバンクの融資内容

	米 国		日 本	
	融資形態	融資対象	融資形態	融資対象
銀 行	大銀行 短期無担保融資	中堅・大企業	中長期資産担保融資 政府保証融資	中堅・大企業 中小企業
	小銀行 短期無担保融資 リース・ファクタリング	優良中小企業 中小零細企業		
ノ ン バ ン ク	キャプティブ(大企業系列) 中長期資産担保融資 SBA保証融資	中堅・大企業 ミドルリスク	短期保証人融資 (商工ローン)	ハイリスク
	ノンキャプティブ(独立系) リース・ファクタリング	ハイリスク		

出所：根本忠宣「米国における中小企業金融の現状と課題」

表-3 ファイナンスカンパニーが行う代表的な業務

融資先	資金使途	信用供与の形態・手法
消費者向け	自動車	自動車ローン、リース
	その他	リボルビング、第2順位住宅抵当貸付
事業向け	運転資金	クレジットライン、不動産担保貸付、売掛債権担保貸付、ファクタリング、保証人ローン
	自動車	自動車ローン、小売金融、卸売金融、リース
	機械設備	小売金融、卸売金融、リース、リース手形
不動産向け	住宅	住宅抵当貸付
	その他	不動産担保貸付

資料：FRB, Federal Reserve Bulletin, 根本忠宣「米国における中小企業金融の現状と課題」、高木仁『アメリカの金融制度』などにより作成。

- (注) 1. リボルビング(賦払回転信用)とは、あらかじめ定めた限度内であれば、いつでも継続的に信用供与を受けることができ、償還は賦払で行うものをいう。消費財購入に伴う賦払信用やクレジットカード・ローンが代表的である。
2. クレジットライン(credit lines)は、一定額の与信枠をあらかじめ設定しておく融資契約のことで、わが国の当座貸越に似ている。ただし、借入金に対する利子だけでなく、与信枠の設定に対して手数料を要求される点が当座貸越と異なる。
3. 小売金融(retail loans)は、企業が車両や機械設備を購入する際の与信形態で、ファイナンスカンパニーが物件を代理購入し、企業から小売手形(retail paper)を受け取るのが一般的である。わが国の設備手形に類似している。
4. リース手形(lease paper)は、ファイナンスカンパニーが企業に対し、車両や機械設備をリースで導入する資金を融資し、代わりに企業から受け取る手形である。

表-4 ファイナンスカンパニーの貸借対照表(97年12月末現在)

(単位：10億ドル、%)

資 産 (Assets)		負 債 (Liabilities)	
受取勘定 (Accounts receivable)	663.5 [72.9]	銀行借入金 (Bank loans)	24.1 [2.6]
消費者向け (Consumer)	256.8 [28.2]	コマーシャルペーパー (Commercial paper)	201.5 [22.1]
事業向け (Business)	318.8 [35.0]	社債 (Debt)	393.6 [43.2]
不動産向け (Real estate)	87.9 [9.7]	その他の負債 (All others)	189.6 [20.8]
貸倒引当金等 (Reserves)	-65.7 [-7.2]	資本金・未処分利益 (Capital and undivided profits)	101.3 [11.1]
その他の資産 (All others)	312.4 [34.3]		
合 計	910.2 [100.0]	合 計	910.2 [100.0]

資料：FRB, Federal Reserve Bulletin, May 1998

(注) []内は、構成比である。

事例 ファイナンスカンパニーに対する現地ヒアリング

—Massachusetts Business Development Corporations 社

同社は、マサチューセッツ州を拠点とするファイナンスカンパニーであり、おもに銀行が貸付枠などの事由で取り扱えない中小企業に融資しているほか、マイノリティ、女性などに対しても積極的に資金を供給している。資金調達には社債のほか、銀行や保険会社からLIBOR(現在5.4%程度)+0.5%で借り入れを行っている。

一般的な融資制度は、限度額が100万ドル、返済期間は5~7年、金利はプライムレート(現在7.8%程度)+2.5%となっている。通常社長個人には保証人になってもらうほか、個人の資産や機械設備を担保に取ることもある。しかし、担保を取るにしても多くの場合、銀行が先順位に入っているため、同社は担保に依存せず、キャッシュフローと経営者のマネジメント能力を重視して融資の可否を判断している。必要に応じて競争相手の経営状況や経営戦略を調べたりもしている。

同社は、SBAの保証プログラムを使って銀行との協調融資をしたり、創業期の企業にもじゅん速に資金を供給したりするなど、さまざまな融資制度を整えており、中小企業の幅広い資金需要に応えている。

1 メインバンクとの取引状況

図-1 現在のメインバンクをメインバンクと考える理由

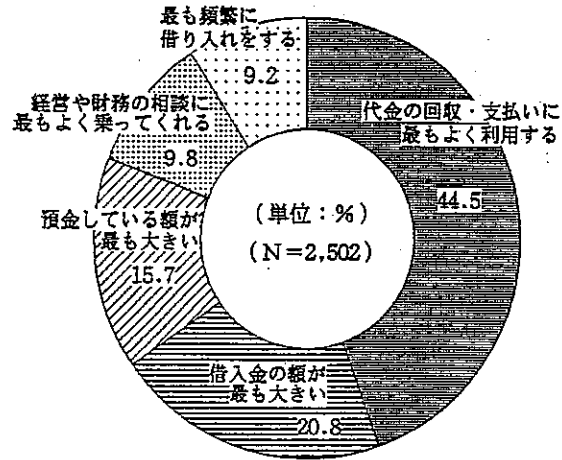
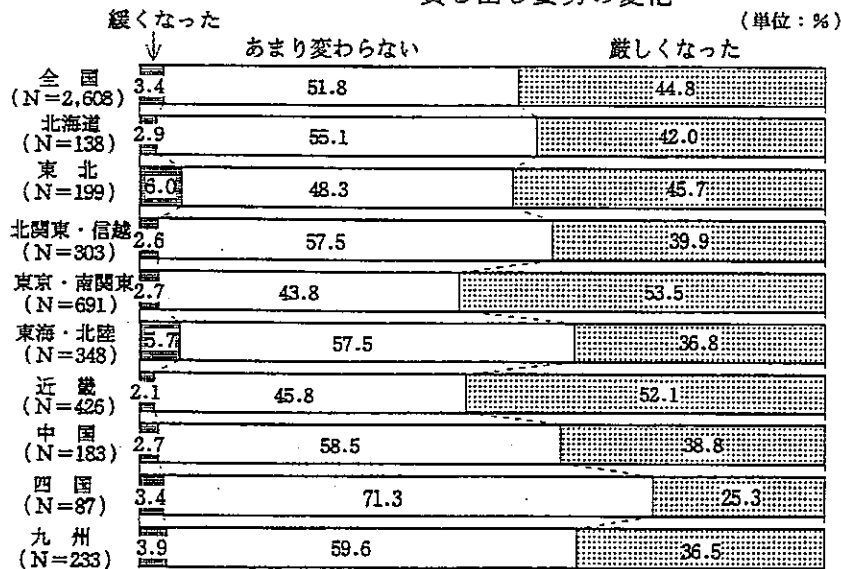


図-2 ブロック別にみたメインバンクの貸し出し姿勢の変化



2 直接金融の利用状況

図-3 最近3年間で増資をした目的

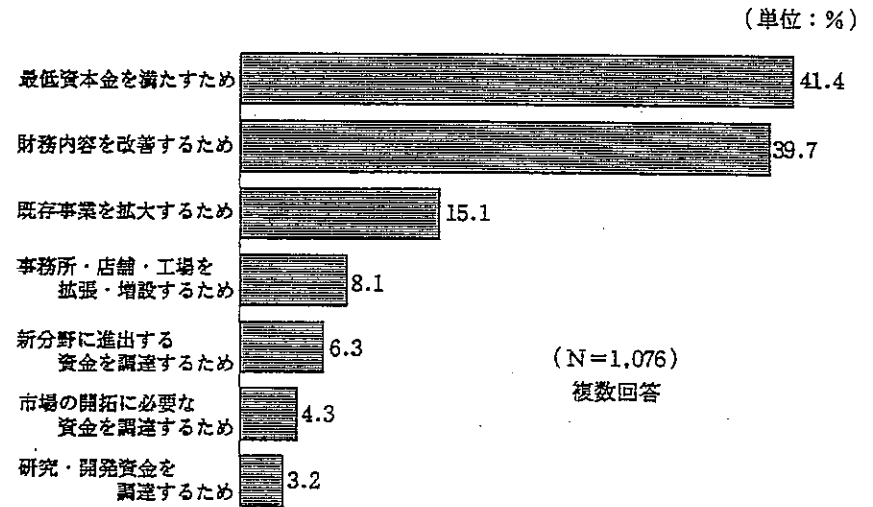
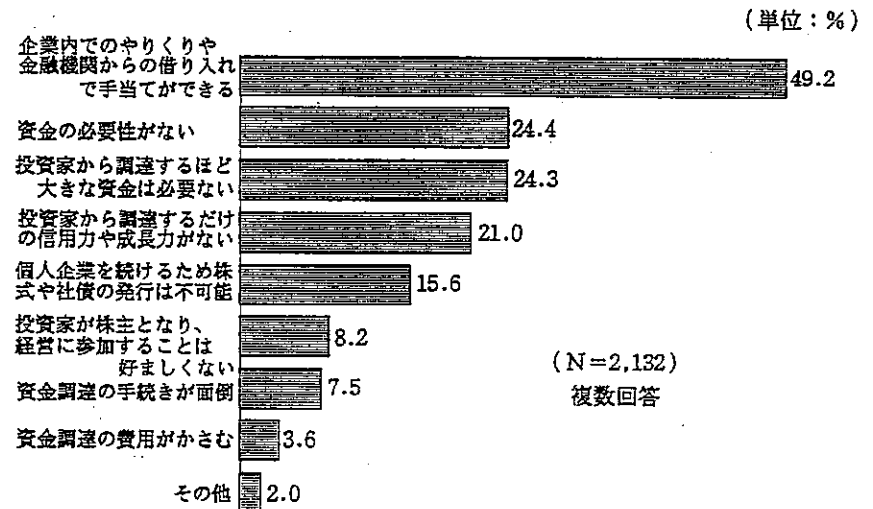


図-4 直接投資家から資金を調達するつもりがない理由



3 リースに対する評価

図-5 リースを利用している企業の割合（リース物件別）

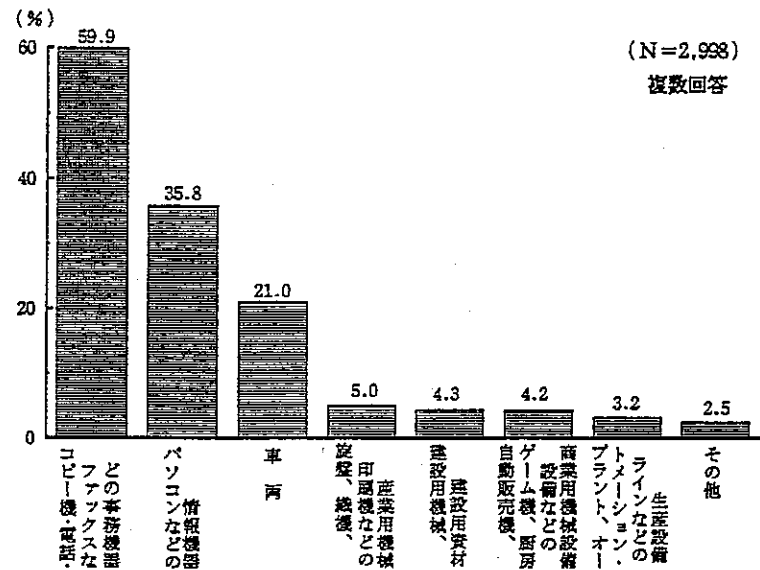


図-6 リースを利用している理由

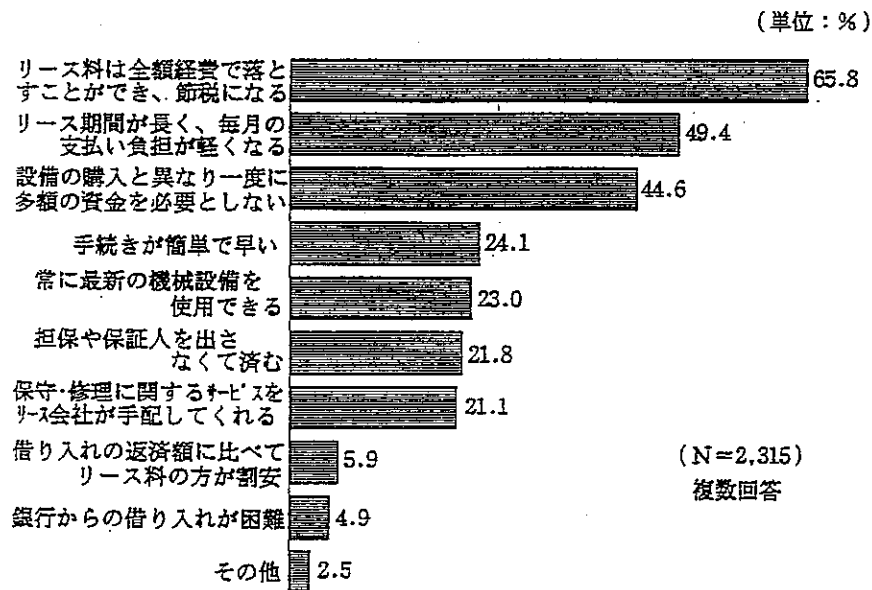


図-7 リースを利用していない理由

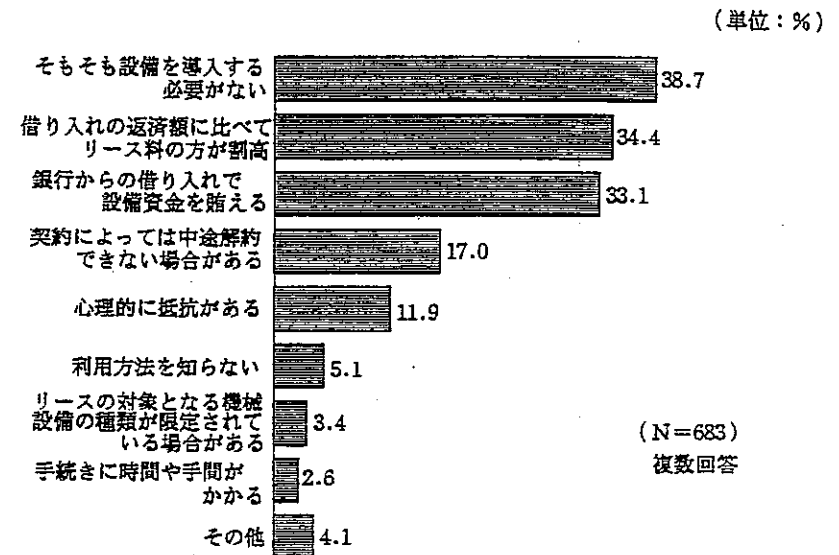
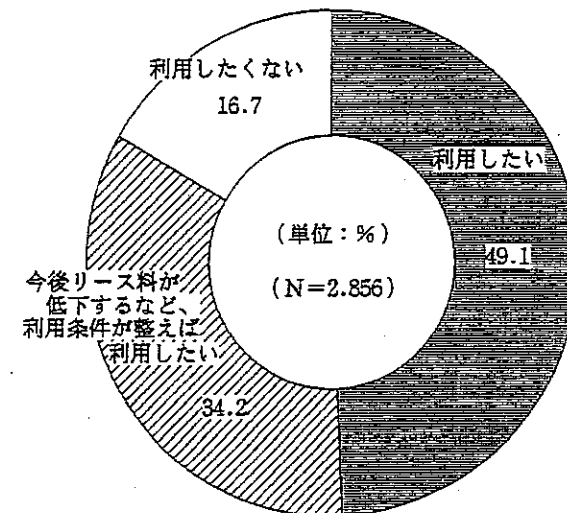


図-8 リースの利用方針



4 政府系金融機関に対する評価と金融ビッグバンに対する見方

図-9 政府系金融機関を利用している理由

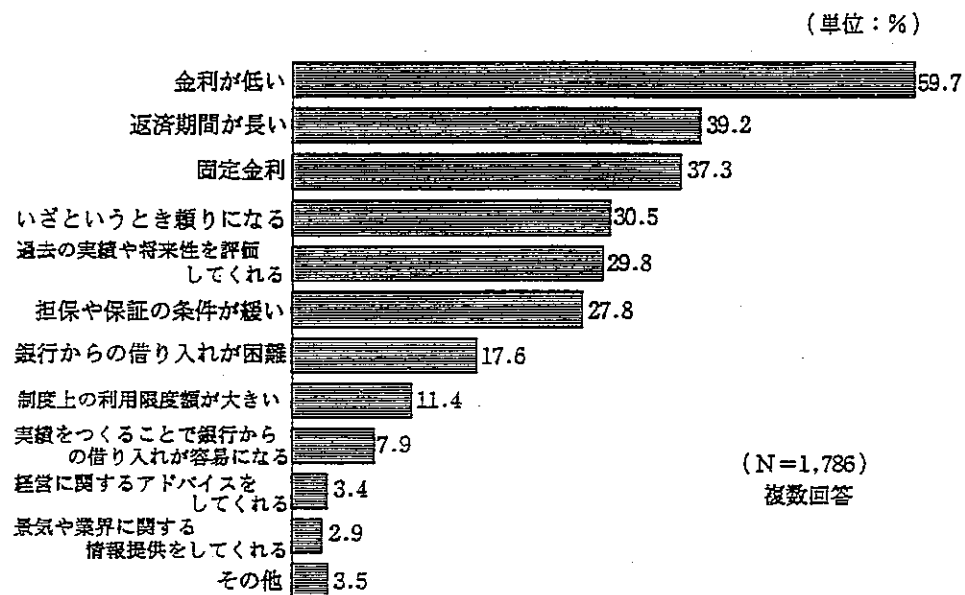


図-10 金融ビッグバン進展後の資金調達環境に対する見方

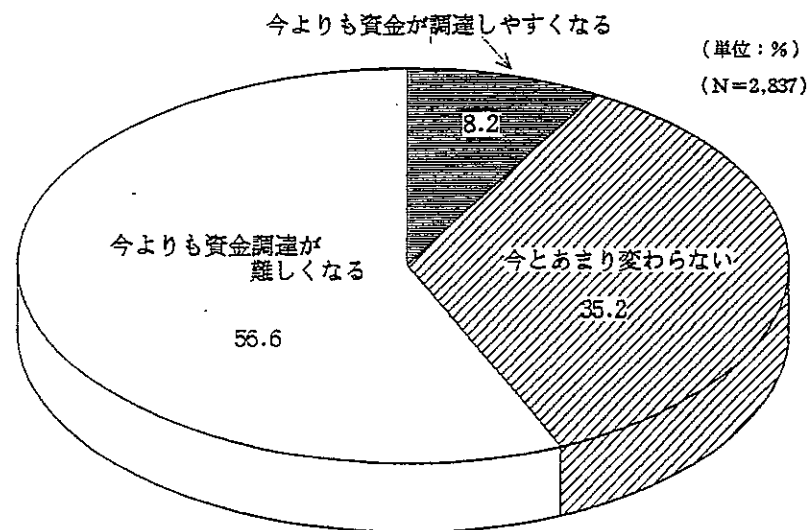


図-11 金融ビッグバン進展後、
今よりも資金が調達しやすくなる理由

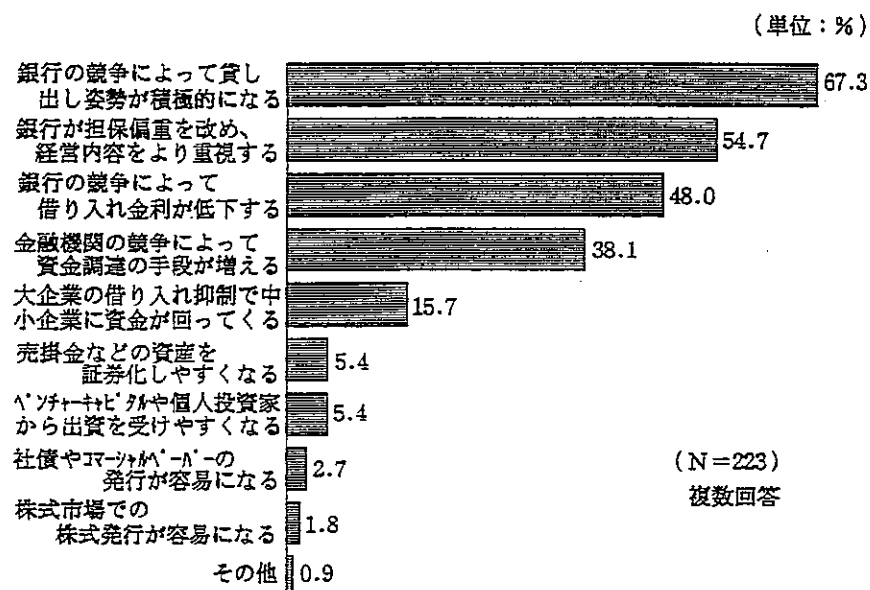


図-12 金融ビッグバン進展後、
今よりも資金調達が難しくなる理由

