



Osaka Gakuin University Repository

Title	小規模企業における資金調達の諸問題 —情報与信システムに向けて— Some Problems of Financing in a Small Business - A New Approach to the System of Credit by Using Information-
Author(s)	宮下 淳 (Sunao Miyashita)
Citation	大阪学院大学 流通・経営学論集 (OSAKA GAKUIN UNIVERSITY REVIEW OF DISTRIBUTION, COMMUNICATION AND BUSINESS ADMINISTRATION), 第 39 巻第 1 号 : 95-141
Issue Date	2013.09.30
Resource Type	NOTE/ 研究ノート
Resource Version	
URL	
Right	
Additional Information	

小規模企業における資金調達の問題 －情報与信システムに向けて－

宮 下 淳

Some Problems of Financing in a Small Business － A New Approach to the System of Credit by Using Information－

Sunao Miyashita

ABSTRACT

As for a small business, the providing of the collateral and the guarantor are requested for a loan by the financial institution. In Japan, the financing by “pressure” has been made from the viewpoint of a preponderance of the lender. It appears as the system of request of cosigner. If the debt cannot be covered by the collateral, the responsibility of payment extends to a cosigner. Not only mental damage, they fall into a life of failure in most cases. There is a need to protect the people from the institutional guarantee of such unreasonable. The guarantee would survive in some form, however, a cosigner system must be strictly reform. One of the methods is to ensure the disclosure of information by a borrower. The credit limit by using information is a loan that is secured by the management information without the collateral and the guarantor. The Information on the financial condition and the business plan is always shared between a financial institution and a small business. It is positioned as a trigger for the survival and growth of a small business.

1. 小規模企業と融資

1-1 小規模企業をめぐる融資の実態

中小企業とりわけ小規模企業¹⁾の多くは経営基盤が弱く、担保力や信用も確固たるものではない。ごく一部を除いてリスク耐性が弱い企業がほとんどである。ここで言うリスク耐性とは、経営が破綻する危機的な状況に抵抗することができる能力・資質を意味する。それには危機の感知さらには予知機能が求められ、迅速な防御ができるかどうかが課題となる。

金融機関による具体的なリスク耐性への評価は、安定的な収益や営業収益率はもちろんのこと、損益分岐点分析における安全余裕率、含み資産の保有等が目安になる。そして根本的には、企業の危機管理能力、外部関係機関・組織からの支援態勢の充実度などが問われる。このようなことからみると、小規模企業の多くは、家族的属人的経営によって固定費水準の高さを回避できること以外にリスク耐性は弱いと言わざるをえないのである。

小規模企業では設備投資等のための必要資金を調達するのに、株式市場からの資金調達は困難である²⁾、無担保・無保証で調達できる社債には、「少数私募債」と「社債担保証券」があるものの、発行・管理面等から導入は容易ではない。手形割引やファクタリングなどの利用は、主として運転資金の入手のためであり、また利率や手数料等の面で負担が重くのしかかる。当座借越には

1) 中小企業基本法によれば、小規模企業者とは、「おおむね常時使用する従業員の数が20人（商業又はサービス業に属する事業を主たる事業として営む者については、5人）以下の事業者をいう」。日本の小規模企業数は3,665,361社で、全企業の87.0%を占める。会社常用雇用者・個人従業者総数は9,120,929人で、全従業者の21.2%を占めている（民営非1次産業）。（資料：中小企業庁編（2012）『中小企業白書 2012年版』。総務省「2009年経済センサス基礎調査」結果を再編加工）。

2) 大企業に比べて中小企業は自己資本比率が低い。ただし、中小企業のなかでもさらに規模の小さな小規模企業の資金調達では、金融機関からの借入比率が相対的に小さく、親族・知人・友人からの借入等によって調達する比率が高くなっている。

定期預金（歩積み）が要る。それゆえに小規模企業は、事業資金を主に個人資産を含む自己資金で賄うか、金融機関等から借入れるか、そうでなければ知人や取引先に頼むことになる。通常は金融機関からの借入に依存する割合が高い。

借入に頼らず、直接金融手段として、中小企業の起業向け公開ファイナンス（マッチング）市場、ポスト起業取引市場（経営革新計画コンペマーケット）、ローン証券化などもあるが、ほとんどの小規模企業にとってはこれらの手段の適用は現状では埒外のものである。

したがって、中小企業とりわけ小規模企業の融資については、大企業や中規模企業への融資とは異なる視点から捉える必要がある。

中小企業・小規模企業とメインバンクとの融資をめぐる実態から特徴的なことを要約してみよう。

- 借入申込みを拒絶・減額されるなど希望通りに貸してもらえなかったとする比率は、企業規模が小さい企業ほど高く、従業員20人以下の企業では18.2%である（ちなみに従業員301人以上の企業は2.8%）。
- 規模が小さな企業ほど資金調達は借入金に依存している割合が高い。ただし、従業員20人以下の企業における自己資本比率の下位25%値は8.1%と低いが、上位25%値は41.7%であり大企業と比べても遜色はない。
- 規模が小さい企業ほど担保提供し保証協会の保証を利用している比率が高く、逆に無担保・無保証の借入れの比率は小さくなっている。
- 規模が小さい企業ほど、保証（人的担保）の提供、しかも、代表者個人が保証を提供している割合が高い（従業員20人以下の企業で82.2%、代表者の親族も保証人になっているとの回答率は35.1%である）。
- 中小企業の「その他の借入れ」で多いのは、代表者からの借入れ（25.7%）で、代表者の親族からの借入も19.9%ある。
- 金融機関が中小企業の信用リスクを把握する際の問題点として、情報開示される情報量が少ないこと、決算書に信頼がおけないことなどが問題点としてあがっている。
- 規模が小さな企業ほどメインバンクに資料を自主的に提出する企業の割合

が低い。

- メインバンクの貸付担当者との接触頻度（銀行業態別）では、中小企業は大企業に比べて地域金融機関での接触頻度が高い。
- メインバンクから貸してもらえなかった企業の割合（接触頻度別）についてみると、メインバンクとの接触頻度が低い企業ほどその比率が高い。
- 中小企業の借入れのための資料の信頼性向上への取組みで多いのは税理士の利用である。

出典：中小企業庁編(2003)『中小企業白書 2003年版』

1-2 金融機関にとって中小企業への融資とは

一方、金融機関についてみると、米国の銀行は中小企業向け融資のシステム化を進め、コンピュータ・ネットワークによって金融情報の提供や資金の振替、効率的管理などを一元的に行うサービス(CMS³⁾：Cash Management Service)によって、中小企業部門の融資ビジネスでも十分に収益をあげている。貸出金利水準も比較的高い。

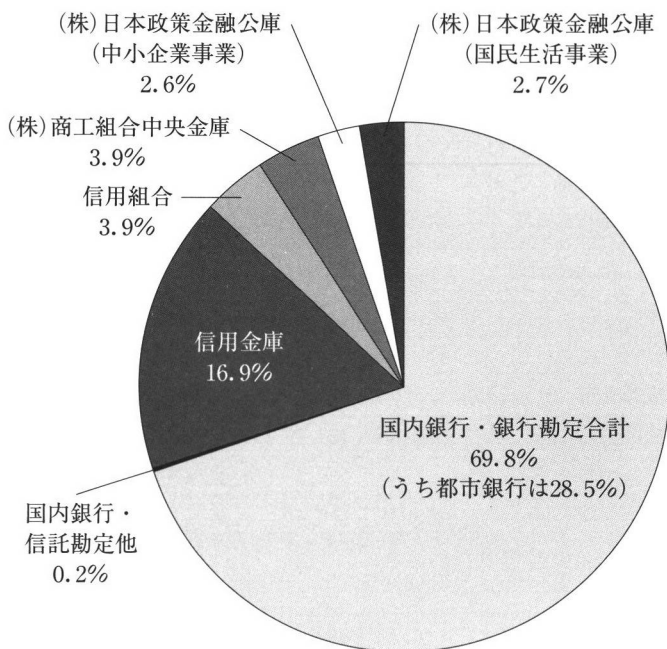
ところが、日本の銀行では、預貸業務による利益の占める割合は大きいものの、米銀と比べれば長期の低金利水準、バブル崩壊に端を発した金融危機による不良債権問題、各種の規制、大企業・中堅企業に比べて中小企業向け融資のコストパフォーマンスの悪さ⁴⁾などから、直接業務利益の計算面からみれば、

3) CMS (Cash Management Service) とは、コンピュータ・ネットワークによって、取引先の金融取引情報の提供や資金の振替、効率的管理などを一元的に行う銀行のサービスのこと。企業の資金流通にかかる業務のアウトソーシングの担い手としての銀行の現代的なあり方を示している。

4) 融資に伴う借り手との取引コストとしては、事務コスト、借り手の信用力審査コスト、融資後の借り手へのモニタリングコスト等があるが、事前、期中の借り手と貸し手との情報の非対称性が大きいほど高くなっていく。そしてデフォルト時のコストは情報の非対称性が小さいほど低くなっていく。これらのコストは融資規模が大企業に比べて相対的に小さい中小企業金融において高くなる。小出篤(2007)。

銀行にもよるが、融資ビジネスは必ずしも十分な収益率をもたらすものではないとされる。そして、都市銀行をはじめ銀行はバブル崩壊後、不良債権処理を終えてもお後遺症を引きずりながら、手数料ビジネス、債券売買等の金融商品の取引、さらには消費者ローン（系列の専門企業によるものを含む）等に走っている。また、いわゆる「ビジネスローン」にも進出したりして、米銀が実施している先進的な融資システムの導入によって、中小企業向け融資ビジネスの改善を図り収益向上に努めている。

図1 中小企業向け融資残高構成比



資料：中小企業庁編(2012)『中小企業白書 2012年版』付属統計資料より作成。(2011年12月現在)

* 銀行その他の金融機関による融資には、金融機関独自のいわゆるプロパー融資以外に信用保証協会の保証付き融資が含まれている。協会所定の金融機関による融資の保証債務残高は、ここ2年間では約35兆円(2011年12月)、約33兆円(2012年12月)である。

中小企業への融資については、約7割が都市銀行と地方銀行によって行われ(2011年12月での貸出残高は171兆円)、信用金庫と信用組合による融資割合は2割程度で、政府系金融機関による割合はさらに低い。実際にはこれら以外の融資もある。例えばその一つにノンバンク(消費者向けの金融業者、事業者向け貸金業者、手形割引業者、信販、リース、その他の貸金業者)等による資金貸出があり、それらによる融資も少なくない⁵⁾。

次に、中小企業向け融資の推移をみると表1でも明らかなように、全体としては近年では減少している。

表1 金融機関別中小企業向け貸出残高(各年12月末貸出残高)

単位:兆円

	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年
国内銀行・銀行勘定合計	187.2	185.2	184.2	177.5	173.7	171.4
(うち都市銀行)	83.9	82.2	81.5	75.5	72.5	70.1
国内銀行・信託勘定他	1.7	1.5	1.2	1.0	0.6	0.4
信用金庫	42.1	42.3	43.0	42.8	42.0	41.6
信用組合	9.4	9.5	9.5	9.4	9.4	9.5
民間金融機関合計	240.3	238.4	237.8	230.8	225.8	222.9
民間金融機関合計(信託勘定他を除く)	238.6	237.0	236.6	229.8	225.1	222.4
(株)商工組合中央金庫	9.4	9.3	9.0	9.4	9.5	9.7
(株)日本政策金融公庫(中小企業事業)	6.7	6.0	5.5	6.2	6.3	6.5
(株)日本政策金融公庫(国民生活事業)	7.5	7.0	6.7	6.7	6.7	6.6
政府系金融機関等合計	23.5	22.4	21.3	22.3	22.5	22.7
中小企業向け総貸出残高	263.8	260.8	259.1	253.1	248.3	245.6
中小企業向け総貸出残高(信託勘定他を除く)	262.2	259.3	257.9	252.1	247.6	245.2

資料:中小企業庁編(2012)『中小企業白書 2012年版』付属統計資料より(一部加工)。

5) 日本のノンバンクによる中小企業向けの貸出資金は、諸種のアンケート結果と貸金業協会の数字などを総合すると全体の10%前後を占めていると推定される。

日本の金融機関⁶⁾にとって、中小企業への融資ビジネスの収支比差率は高くはない。融資業務コスト効率の悪さ、資金運用収益水準の低さ、貸倒れなどがその理由としてあげられる。そのうえ情報の非対称性⁷⁾もあって完済への懸念が抱き続けられることになる。

以上のことを踏まえて、小規模企業向けの資金調達ないし融資を中心として金融の実態を見据え、新しい融資システムについて考えよう。

2. 物的担保と連帯保証人制度

2-1 物的担保と連帯保証人制度の実態

融資取引において債務者の債務不履行があれば、本来、貸し手は債務履行の訴えを裁判所に提起し、債務者が任意に履行しないときは強制執行を求める。また、債務者に十分な責任財産がない場合や、責任財産が債務者によって自由管理・処分されかねない場合には責任財産を保全しなければならない。債権者が複数存在するときは債権者は平等に権利をもつことになる。債務不履行があった場合の原則的な対処はこのように厳格なものである。

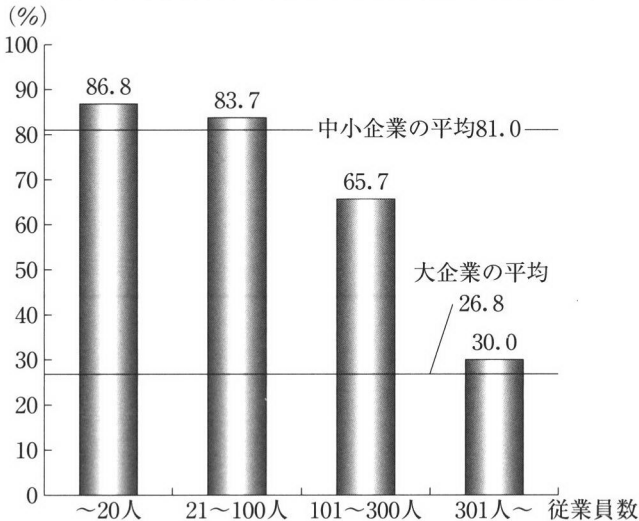
そこで確実な担保⁸⁾として貸出金額に相当する評価額の不動産（土地・建物

-
- 6) 金融機関を最も広義で捉ると、金融仲介専門業者のことであり、銀行と証券会社はその主力機関である。それぞれは主として間接金融と直接金融を担う。本書では間接金融に携わる金融仲介専門業者を扱うが、預金の受入れと資金の貸出しを併せて行う銀行以外に、保険会社やリース会社、手形割引業者、信販会社等のノンバンクも含め考えている。
 - 7) 経営実態を示す財務情報や取引関係情報、製品・技術情報、さらには経営計画などの情報が小規模企業では未整備であるケースが多い。また、経営実態の説明も十分なされないとなると、金融機関は融資決定に手間と時間がかかることになる。
 - 8) 融資の意味で使われる与信では、融資先を「返済能力」「返済資質」「返済担保」の三つで評価する。一般に担保といえば、固定資産（主に不動産）が主で、担保力を形成する確実性がそこでは評価されているのである。担保には、売掛債権および棚卸資産（在庫や原材料）を対象にした流動資産担保融資もあるし、その他では有価証券、「金」、絵画・骨董品、車などの動産もある。また、近年、商標や特許などの知的財産権が担保になり得る状況になっている。だが、一般に担保としての確実性からすれば不動産が優っているとされる。

等)を中心にした物的担保の提供や個人保証(ほとんどが連帯保証人)が求められる。中小企業とりわけ小規模企業が経済的に確固たる存在ではなく、経営基盤が脆弱で、自己資本(資金)が少なく、それらに加えて経営状況が流動的で先行きが不明との見方が銀行側にある。

貸し手(金融機関等)は、融資困難なケースであれば融資をしなければよいのだが、借り手の「強い要望」に応じて融資するという運びにし、そのかわりにいざという場合には、貸し手は担保として提供された私的財産を含む財産や連帯保証人のそれまでも根こそぎ的に回収する。貸出金の最終的な回収コストがこのようにして低減化される。ところが貸し手、特に銀行の資金調達(預金獲得)は手間がかかることが少ないからコストはさほど高くつかないのである。

図2 メインバンクへの保証提供割合(従業員規模別)



資料: 中小企業庁(2002)「金融環境実態調査」(2002年11月)

(注) 1. 借入れが有る企業のみ集計した。

2. 中小企業・大企業の定義については、中小企業基本法に従っている。

図2を見れば、中小企業は融資を受けている企業の81.0%がメインバンクに保証を提供していることがわかる。従業員20人以下の企業では、その数字は86.8%に達している。

なお、メインバンクへ提供している保証人の種類では圧倒的に代表者個人保証が多く、20人以下の企業では66.9%の高率である（中小企業庁(2004)「資金調達環境実態調査」(2004年12月)）。

表2 メインバンクへ提供している保証人の種類（従業員規模別）
 ～従業員規模が小さいほど代表者が保証を提供している企業の割合が高い～
 (%)

従業員数	～20人	21～100人	101～300人	301人～
代表者	66.9	66.5	50.8	19.4
代表者の親族	31.5	22.3	8.8	2.6
代表者の親族以外の役員	11.2	11.5	3.6	1.5
その他の個人	2.3	1.4	0.4	0.3
資本関係のある企業	3.4	3.8	2.2	1.8
その他	1.2	0.6	0.5	0.5

資料：中小企業庁(2004)「資金調達環境実態調査」(2004年12月)

(注) 1. 借入れがある企業のみ集計した。

2. 複数回答のため合計は100を超える。

3. 親族とは6親等以内の血族及び3親等以内の婚族を指す。

中小企業庁(2004)「資金調達環境実態調査」(2004年12月)によれば、従業員20人以下の規模の企業で借入れがある企業のメインバンクへの担保提供状況では、「担保提供あり（保証協会利用なし）」14.9%、「担保提供あり、保証協会利用あり」53.3%、「担保提供なし、保証協会利用あり」16.3%、「担保提供なし、保証協会の利用なし」が15.5%といった割合である（『中小企業白書(2005年版)』）。企業規模が小さいほど「担保提供あり、保証協会の利用あり」が多

く、「無担保保・無保証の借入れ」は少ないのである。

以上のことから、中小企業の中でも小規模企業に特有の融資実態が読み取れる。

個人事業主や小規模企業は、信用保証協会の保証を利用して融資を受けることが多いのだが、次のような実態がある。

「担保となる物件を保有している場合における金融機関への担保提供状況については、個人事業主、小規模企業では、担保を提供していない比率が高くなっている。これは、銀行等が規模の小さい企業に対し貸出を行う場合には信用保証協会の保証を利用することが多く、企業側に担保の提供を求めることが少ないためと考えられる。加えて、担保の実査・管理については、大口貸出と同様の手間が掛かることから、貸出金額が小さい小規模・零細企業向け貸出において担保を徴求することは現実的ではないとする銀行等もあり、このことも、個人事業主、小規模企業において金融機関に担保を提供していない比率が高い理由として考えられる⁹⁾」。

これ以外にも、そもそも個人事業主や小規模企業には「提供できる担保が少ない（すでに担保提供している場合を含む）」という事情がある。

2-2 無担保・無保証融資の拡充は可能か

小規模企業の担保力は経営者（事業主）の個人資産を担保に含めても極めて小さい。だが、事業資金は必要である。どうしても借入れなければならない。そこで、経営者本人が保証（日本ではほとんどが連帯保証）することになる。「事業主が事業を展開するのにその保証もできないなどといった姿勢では信頼できないですよ」と心理的にも圧迫される。保証なしでは（連帯保証をしなければ）原則的に融資が受けられないとの慣行が日本にはあり、融資を受けるに

9) みずほ総合研究所(2000)。

は無担保・無保証は例外である。小規模企業向けの無担保・無保証融資といえ、¹⁰⁾「マル経融資¹⁰⁾」（小規模事業経営改善資金融資）制度と日本政策金融公庫の国民生活事業での「新創業融資」制度による融資がある。

無担保であっても法人の場合は法人代表者本人の連帯保証を必要とするのがほとんどである。また、無担保または無保証とされながらも実際は、そうではないことも少なくない。個人事業主には連帯保証人は原則として不要とされているものの（個人事業主は主債務者である）、金融機関または保証機関が必要と認めた場合には連帯保証人が必要であるし、それ以外にも諸種の制限条件が付けられている。制度融資や公庫融資からの借入、そしてプロパー融資（銀行独自の貸出：ビジネスローンを含む）が受けられなければ、運転資金調達のための手形割引や債権買取といった手法を除くと、ノンバンクのビジネスローンははじめ貸金業者などの利用になってしまう。

日本では十分な物的担保の提供が困難な場合、融資を受ける際に、経営者や、経営に直接関係のない第三者にまで保証（そのほとんどが連帯保証）が求められてきた。企業へ金融機関が融資する際に経営に無関係な第三者の個人連帯保証人を求めないことを原則とした監督指針を金融庁が公表したのは2011年7月14日のことである（だが、その後も物的担保の負担増や役員等への保証徴求の波及、第三者連帯保証人の希望の有無の問い合わせ、さらには住宅ローンや無担保ローンなど個人向け融資は対象外であるといった問題が残っている）。

また、土地などの物的担保を提供しているにもかかわらず保証が求められるし、企業が経営破綻し、債務が物的担保でカバーできなくなると連帯保証人にまで弁済の責任がおよぶ。対処できずに精神的なダメージを受けたり、生活破綻に陥らざるを得なくなるケースも少なくない。自殺（自死）に追い込まれる

10) 「マル経融資」制度とは、商工会議所や商工会の経営指導を受け推薦された小規模事業者が、経営改善に必要な資金を無担保・無保証人で日本政策金融公庫の審査を経て借入れることができる制度のことである。

経営者や連帯保証人もいる。

それらの対策として、私的整理¹¹⁾や、特定調停、任意整理、個人再生、自己破産などの法的債務整理がある。多重債務による破綻を回避する方法として別会社の設立や資本金劣後ローン（当面、利息だけを支払い、元本返済を後回しにすることを認めたローン）などもあるが、これらは小規模企業にはなかなか適用が困難である。

2-3 連帯保証人制度のフェイドアウトへ

ところで、連帯保証人と保証人は明らかにちがう。連帯保証人は、主たる債務者と連帯して債務を負担しているから、「催告の抗弁権」と「検索の抗弁権」を有しない（民法第452条・第453条）。また、複数の保証人が共同で均等保証する「分別の利益」も判例では認められていない。しかも連帯保証人の保証債務は相続される。

日本に特有の連帯保証人制度の濫用は、いわば貸し手に取り付いた貨幣の呪縛性が借り手の人間の尊厳さえ冒すものである。

「個人保証に過度に依存しない融資の推進のため、一定の要件の下で経営者本人の保証を猶予する手法や再生局面における個人保証の整理方法など、個人保証のあり方についても、これまで果たしてきた役割を検証しつつ、見直しを行う¹²⁾」との中小企業庁の見解が示されている。この方向を発展させ連帯保証

11) 法的整理に至る前に個別に債務免除や減額の交渉を行う「私的整理」がある。自ら「知識武装」して債務整理交渉に臨んだり、それを支援する社会的な態勢の利用が考えられる。

12) 中小企業庁(2012)『“ちいさな企業” 未来会議取りまとめ』。その後、中小企業庁と金融庁の共催による「中小企業における個人保証等の在り方研究会」が開催され報告書が2013年5月2日に公表された。そのなかで、「個人保証の不徴求と停止条件付保証契約等」の活用可能性を検討する場合として次の5つが掲げられている。

法人の事業資産と経営者個人の資産が明確に分離されている場合、法人と経営者の間の資金のやりとりが社会通念上適切な範囲を超えない場合、法人のみの資産・収益力で借

制度の理不尽と弊害を明確化しその解消に向かうことが望まれる。

ドイツの連邦憲法裁判所が1993年10月13日に連帯保証無効判決を下した。これは個別案件（不動産業を営む父親の債務を娘が催告の抗弁権を放棄して保証した）での連帯保証が違憲であるとの判決なのだが、その判決の根本理由に、人間の不可侵な尊厳（自己の人格を自由に発展させる権利）をあげている。判決後、賛否両論が展開されたとはいえ、連帯保証が違憲であるとの判決の持つ意義は大きい。

これに関して次のような指摘があることも紹介しておこう。「単に書面に署名捺印するだけで、主債務者と同一の債務を負担する連帯保証制度は、文明国では日本とドイツにしか存在しないといわれる。しかし、ドイツが、ここで紹介する判例により、連帯保証の効力を制限すると、日本は、連帯保証制度を残している唯一の文明国であることになる¹³⁾」。

日本では欧米諸国と異なり「連帯保証人」徴求の慣行（それは制度にさえなっている）は濫用に近く¹⁴⁾、保証における交渉力の構造的な不平等や債権者側

入返済が可能と判断し得る場合、経営者等から十分な物的担保の提供がある場合、中小企業から適時適切に財務情報が提供される場合。しかし、保証人と連帯保証人の差異および後者の問題性には全く触れられておらず、連帯保証人制度の廃止や保証人制度の極小化のための貸し手と借り手双方の抜本的・具体的な取組み策については言及されていない。

13) レスラー(1999)邦訳、369頁。

14) 小規模企業への融資では、融資の種類、融資金額、金利、担保、信用保証、返済期間、各種の情報提供義務の遂行等によって連帯保証人が不要の場合があるが限定的であり（信用保証協会の保証付き融資でも物的担保や連帯保証人が求められるケースもある）、制度融資や公庫融資でも連帯保証人（第三者連帯保証人も含め）が原則不要とされつつも、諸種の条件下でのことになっている（法人の場合は、代表者が原則として連帯保証人になる）。例えば、小規模企業にとって有利とされる日本政策金融公庫の「第三者保証人等を不要とする融資」でさえ、個人営業の場合、原則は無担保・無保証であるが審査結果によっては支払い能力のある家族等が連帯保証人として求められることがあるし、それ以外の条件が提起されたりする。法人の場合は代表者が連帯保証人になる必要がある。しかも第三者保証人等を不要とする融資でも、融資申込者の希望による選択肢の一つとして位置付けられているのである。

の優越的立場からの「圧迫」(による契約)から保証人を守る必要がある。そして、それを法律制度の中で実現し社会システムとして定着させる。最小限度の保証は残しつつも大幅に制度を改変していくのである。

保証人と連帯保証人の相違以外にも抵当権と根抵当権における違い¹⁵⁾がある。事業用の資金融資などには根抵当権が使われることが多いが、借入ごとに抵当権の設定にかかる登記の費用や手間が省けるというメリットがあるものの、十分な説明や検討がなされないまま承諾してしまうケースがある。根抵当権の設定にはデメリットがある。一旦根抵当権を設定してしまうと、その後に無担保融資を受けても実質は有担保融資になってしまうし、貸し手が根抵当権をなかなか外そうとしないと、有利な融資条件を求めて他の金融機関から借り入れる途が現実問題として閉ざされてしまうのである。

では、根抵当権でなく(普通)抵当権の設定の方が借り手にとって有利かと言えば必ずしもそうとは言いきれず、借入ごとに抵当権設定の費用や手間がかかること以外に、抵当権の移転では借り手の承諾が不要であることから貸し手の変更による不測のおそれが拭き得ない。ただし、根抵当権の移転に際しては、根抵当権の確定後には借り手の承諾が必要であるが、根抵当権設定者が元本の確定請求をして確定すれば、根抵当権は実質上抵当権と同じになる。これなども金融機関等の貸し手に有利な制度であると言えよう。

銀行の根抵当権設定は顧客(取引企業)の囲い込み戦術の一環であるともみることができ、借り手と貸し手の信頼に基づく「公平」で「発展的」な融資取引の実現策とは言えず、融資の際に十分な情報開示に基づく折衝可能性や借り手の納得を確保する制度の確立、そして後述する中小企業の持つ知的資産を評価した与信関係を構築などが求められる。それらが実現し、結果的に複数銀行で

15) 抵当権は特定の債権を担保するのに対し、根抵当権は不特定の債権を極度額の範囲内で担保するという違いがある(金額・期間について無制限に責任を負う包括根保証契約は禁止されている)。なお、これらに加えて連帯保証人を貸し手が徴求することもある。

なく単一のメインバンクに集約されるのであれば win-win または相互作用的な互恵の融資取引関係といってよい。そうではない場合は、それは銀行による顧客固定化戦術でしかない。

3. 合理的・公正な融資に向けて

3-1 銀行の自省と借手手の自己規律

融資する側と融資を受ける側の関係（取引）には多くの要素が絡んでいる。融資を受ける企業の規模、業容、これまでの経営成績、財務状況、融資実績と返済状況、経営情報管理水準、事業計画の内容、所属業界の景況、競争関係、そして貸し手側の経営方針、経営戦略や融資システム、これらが大きく融資の可否と融資条件にかかわってくる。

その発展としてトランザクション・バンキング¹⁶⁾、クレジット・スコアリング¹⁷⁾によって企業や経営者の信用が客観的に評価される。

銀行側は融資金額が比較的小口の中小企業向け融資で得られる利息や運用収益は小さく、融資にかかるコストが相対的に割高になり、ましてや回収リスク

16) トランザクション・バンキングとは、銀行が財務諸表等の定量情報に基づき、個別事案の・安全性や採算性の評価を重視して融資する手法のこと。米銀の中小企業向けの融資においては、一般に財務諸表、担保（動産担保が中心）、クレジット・スコアリングの評価による融資がその具体的な形態であり、経営者の資質などの定性的な情報による長期的・継続的な銀行取引（融資）であるリレーションシップ・バンキングと対比される。なお、リレーションシップ・バンキングとは、一般に「地域密着型金融」とか「企業および経営者の間柄重視型金融」と呼ばれるものである。

17) クレジット・スコアリングとは、経営にかかる財務情報や定性情報などのデータベースによって信用リスクを系統的に評価し与信判断すること。与信審査の省力化、究極は自動化が目指される。日本におけるクイックローンもその一つである。ここでは、計量化されたデータの確実性（信頼性）がポイントになる。特に小規模企業向けのクイックローンは、財務状態をはじめ経営実態の客観的な把握の難しさが、データベースの充実とともに、貸し手と借手手の相互与信の確認を図るなど、その適用には試行錯誤を要する。

が大きいとなると貸出に慎重になる。それゆえ小規模企業の融資には物的担保提供や連帯保証人を求め、加えて、融資の見返りとしていわゆる歩積みを求めるケースも少なくない。時には「圧迫融資」さえ発生する。

融資のすべてが合理的かつ公正に行われているかどうかを考えると、いくつかの問題点が浮かび上がってくる。

- i 物的担保の設定や連帯保証人の徴求、さらには信用保証付き融資等の諸方策によって、金融機関はほぼ確実に貸出金の回収ができる。これは貸し手側としては有利であるが、借り手側には負担が大きく不利な制度である。
- ii 金融機関による融資に際しては融資の専門機関として適確な判断がなされるはずである。にもかかわらず、中小企業向けの融資に際して、融資の確実な回収のためにと当然のごとく物的担保や連帯保証人を求めるのは安易な融資姿勢と言わざるを得ない。
- iii 担保余力がなくリスク耐性が弱い小規模企業とりわけ従業者が5人未満の（事業主が実質労働者の）企業にとっては、事業資産などの担保提供が困難なことが多い。とくに経営不振に陥っている小規模企業にとっては甚だ対応が困難である。それが保証人が徴求される根拠になっている。だが、個人事業の場合は事業主が主債務者であるから、連帯保証人（第三者の保証人を含めて）による保証を貸し手が求めないのは当然のこととして、それ以外の法人企業への融資において過度の保証を求めることになる連帯保証の徴求をやめることが望ましい。
- iv 1990年前後の日本のバブル経済は、金融機関が土地神話を助長し過剰に資金を貸し付けるなどした。そこには言わば金融機関の「押しつけ的な」融資があった。そして、バブル崩壊後はほとんどの金融機関が不良債権問題に苦しみ、主に中小企業に対しては、いわゆる貸し剥がしを行った。米国の住宅バブルと2008年のバブル崩壊に端を発した金融危機もまた金融機関やファンドビジネスがもたらしたものであった。抜本的な金融システムの改革がなけ

れば、今後もこの種のことが起こるであろう。

3-2 担保と保証人の設定マトリックスから再考する

保証人保護の機運が高まるなか、貸し手責任を果たすとの意識から金融機関の反論または言い分がある。曰く、個人保証に対する説明責任を徹底して果たすことには異論はないが、信用の根拠が得られない顧客にはやはり第三者を含め個人連帯保証を徴求せざるを得ないとするのである。「一般債権者である企業の経営者はどう思われるであろうか。例えば“自分の会社に保証も入れられない経営者の経営する会社との取引”、“会社が倒産しても元経営者は悠々自適な生活をおくれる会社との取引”。金融機関以上に一般債権者である取引先企業が怖くて取引できないのではないかと思う¹⁸⁾」。

ここには金融機関（特に銀行）の優越的地位の意識が見え隠れしている。そして通常取引における債権債務と融資での債権債務の差異への洞察を欠いているか、もしくはすり変えがなされているとしか言いようがない。

貸し手が担保や保証をとること自体は完全には否定できないにしろ、企業規模や業容が小さく、経営業績が芳しくなく、そして融資実績も乏しい場合、「念のため」「やむを得ず」「必須条件」として貸し手は物的担保の提供や保証人を求める。だが、この「念のため」が拡大適用されて常態化し、一律的な担保設定ないし担保偏重主義、さらには連帯保証人制度の濫用にまで及んでいることが問題なのである。

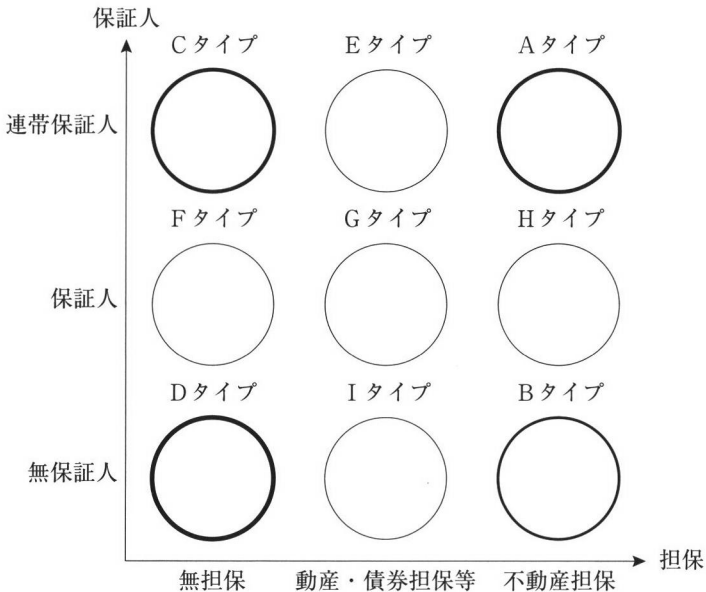
図3は融資における担保と保証人を設定するパターン図である。物的担保と連帯保証人が設定されるAタイプは中小企業に多くみられる。これは融資を受ける企業にとっては厳しい条件である。

18) 鳩川謙太(2012)86-90頁。この見解は、停止条件付き個人保証契約についてだけでなく、個人保証全般についてもと受け取ることができる。

物的担保か連帯保証人のいずれかを設定する場合は、BタイプまたはCタイプでの融資が行われる。そして、担保としては不動産担保でなく動産担保や債権担保等であったり、連帯保証人ではなく保証人を求めるケースがその中間にある。E、F、G、H、Iの各タイプがそれを示す。それらを全く付けない（無担保・無保証の）のがDタイプである。ただし、第三者機関（信用保証協会や信用保証事業を行う会社等）による保証がある場合がある。

融資する側にとっては、融資した資金（利息込み）の回収が十分に見込まれれば物的担保や保証人を必須条件としないし、提供する担保は不動産担保に限らない（このことは後述する担保の種類の多様化にも関連してくる）ことや、連帯保証人ではなく保証人を求めることもまれにある。

図3 企業への融資における担保・保証の態様



この図に関しては次のことが留意点としてあげられる。

- i 物的担保と連帯保証人の設定には、融資の種類、融資金額だけでなく、金利、担保（抵当権・根抵当権）、信用保証（公的・民間）、返済期限、各種の情報提供義務の遂行、コベナンツ（誓約）の有無等の条件設定が介在し、実際には、この9つのパターンを基礎にしながらさまざまなパターンが存在する。その背景には金融機関による債務者区分と信用リスク評価がある。
- ii 担保力の脆弱な小規模企業においては、融資の可能性や金利・返済期限等の融資条件を考えて、企業がやむを得ず自ら無担保・無保証にこだわらず融資を受けるケースもある。
- iii 小規模事業者向けの「マル経融資」やその他の制度融資の一部では、一定の条件の下で無担保・無保証での融資がなされる。

企業社会と言われる現代の代表的な企業形態である株式会社制度は、経営が失敗し破綻しても出資者は基本的に出資（株式）だけに損失は留められる。企業規模が大きくなるほど自己資本比率が高く借入金への依存率が低いが、大企業の役員が自社の借入金の連帯保証人になることはないし、清算し債務超過になっても法的に因果関係が立証されない限り経営者にまで補填請求が原則的に及ばない。擬制組織ゆえに資金調達に際して属人性が介在せずに株式会社制度が機能しているのであって、規模の小さい企業ほど経営が破綻した場合、この属人性が経営者にとって負の方向に作用する。

経営者や連帯保証人は、事業が破綻したときに企業の借入金（返済不履行分）を個人財産も含めて全ての財産を投げ出さなくてはならなくなってしまうのである。融資を受ける側の企業も融資する側への詳しい判断資料（情報）の提供と説明責任をはたす。そして、理不尽な制度である現行の連帯保証人制度は、第三者保証人の不徴求はもちろんのこと、制度融資や公庫融資以外の融資と信用保証においても、物的担保や保証人（特に連帯保証人）制度によらない融資の実現と、物的担保の徴求による借り手の負担を大幅に軽減することが早急に

求められる。それに関連して、第三者保証事業機関とりわけ民間の信用会社の信用保証への過度のシフトが生じないように、また保証料等の支払いが企業にとって負担にならないようにしなければならない。

3-3 マル経融資と信用保証の改善・拡充

現在、小規模企業向けの融資として評価されるものに日本政策金融公庫の「マル経融資（小規模企業向け経営改善貸付）」がある。「借入金利が低い」「担保・保証人が不要」という特徴があり、その認知度や利用率はともに高いとされる。

ところが、この「マル経融資」に対していくつかの指摘がある。成長志向型企業への融資枠拡大、地域密着型企业への貸出期間の長期化と拡充、申請手続きや審査の簡素化¹⁹⁾、そのほか商業やサービス業だけ5名以下という小規模企業の括りにはめることがよいのかとか、業種に関する要件の緩和等を検討してもよいのではないかといった指摘である。

中小企業庁による『“ちいさな企業” 未来会議、取りまとめ』でも、この「マル経融資」について次のように触れている。

「いわゆる“マル経融資”や、小規模企業者等設備導入資金制度など、昭和30～40年代に創設された一律の下支え金融支援策が中心となっており、それぞれの企業の実情に応じたきめ細かな金融支援措置が講じられていない」「現行の“マル経融資”は、貸出実績が最近10年間で1/2以下に減少し（平成12年度3,073億円→平成22年度1,478億円）、利用者の約7割がリピーターであるなど

19) 現在、「マル経融資」においては、インターネットを活用した経理・財務会計ソフトなどの活用により、財務会計を整備した企業に対して融資が迅速化されている。具体的には、商工会議所、商工会による6か月の経営指導期間の短縮、審査会の省略（最大1か月程度の短縮）である。しかし、今後は融資を受ける側の小規模企業からの情報開示の徹底等による情報の非対称性の極小化を前提に、商工会、商工会議所の会員以外の企業に対しても対象を拡大してもよいと考える。

現代の小規模企業の資金ニーズに適切に対応できていない状況にある²⁰⁾」と指摘されているのである。

たしかに、融資申込件数が多いこともあって、融資申し込みから融資実行までに手間がかかっていたり、「借入限度額が低い (24.6%)」とか、「必要などに資金供給が受けられない (20.5%)」、「申込要件が厳しい (15.7%)」などの問題がある。また、「マル経融資」の認知度は高く利用率も低くはないとのことであるが、66.6%の認知度で、そのうち39.0%の利用率²¹⁾ということは、実質26.0%の利用率でしかないともみることのできるものである。

さらには、信用保証協会の保証 (信用補完) 制度の効果を抜本的に見直し、徐々に役割を減じていくことも視野に入れた検討が必要とする動きもある。

だが、小規模企業にとって信用保証制度は、銀行の融資業務の安全性のためのものであるといった批判はあるものの (信用保証債務残高の66.1%は銀行融資関連である。:2012年12月時点)、その存続自体の意義は大きく²²⁾、また、「マル経融資」も一層活用しやすくし充実すべき制度である。

経営革新計画による特別融資の拡充、資本性劣後ローン (一定期間は利息のみ支払) などは、現状では小規模企業にはなかなか適用が困難であるし、ノンリコースローン²³⁾ (非遡及型ローン) の採用が一部で強く主張されているものの実現のめどは立っていない。

そのようななか、金融機関の「融資商品」が多様化し、比較的高い金利と無

20) 中小企業庁(2012)『“ちいさな企業” 未来会議、取りまとめ』30頁。

21) 広島商工会議所中小企業振興部金融チーム(2008)。

22) 中小企業者の信用保証協会の利用度はここ数年30数%で推移しており、保証債務残高、は2012年12月で約33兆円である (資料: 社団法人全国信用保証協会連合会)。

23) ノンリコースローン (Non-Recourse Loan) とは、資金の借入者が保有する特定の資産 (責任財産) から生ずるキャッシュフローのみを原資に債務履行がなされる融資。債務者が提供している担保財産を売ることによって完済できなくてもそれ以上の返済義務は負わない。

担保（なかには無保証も）をうたったビジネスローンが、ノンバンクのみならず銀行の戦略商品として新規顧客の開拓を柱に伸長している。従来、大手銀行が避けてきたこの商品だが、とりわけ小企業や最小企業、ベンチャー企業、新規開業者といった資金需要者を対象に近年では本格的に大手銀行も参入し、迅速な審査や融資実行をアピールしているところが多い。それは経営者個人の信用情報を重視した米銀のリレーションシップ・バンキング²⁴⁾に近く、実質は消費者ローンの中小企業版の色彩が濃いものになっている。そのことは従来の融資に比べて融資金額の上限がさほど高くないことや、融資期間が比較的短いこと、貸倒リスクを吸収するため金利が高く設定されていることなどにも表れている。

これが米銀によるスモールビジネス向け融資に類似しているならば、今後は少なくとも連帯保証人の不徴求や保証条件交渉の余地の拡大、小規模企業向けのトランザクション・バンキング手法の組入れ等といった改善が必要となろう。

そのために、小規模企業への融資のあり方を根本から問い直す。そして、経済社会における小規模企業の存立意義を再認識することから始めるのである。

4. 新金融システムに向けて

4-1 融資をめぐるモラルハザードの根本からの回避を

金融システムとは、「法・規制など、金融の取引の前提となっている枠組みである金融制度」と「各経済主体の金融取引行動のパターンないし傾向である

24) リレーションシップ・バンキングとは、狭義には「顧客固有の私的情報を独占的に入手するために審査・モニタリングを行い、長期継続的にコンタクトして融資判断さらには金融商品の提供を伴う取引を行うこと」であり、広義には「金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報を基に融資等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデルのこと」である。金融庁(2003)。

金融構造」を合わせた概念である²⁵⁾。マクロ的にはそのような定義になろうが、以下ではシステム概念をマネジリアル（経営的）な側面で捉え、与信に係る諸要素間の有機的関連としての金融（特に融資）システムに焦点を当てて新しい金融システムの構築に向けて考えてみよう。

中小企業者と金融機関（とくに銀行）の両者の関係が問題になっている。バブル経済とその崩壊、その後の長引く消費不況や格差拡大等で苦境に陥り、「担保と人的保証に過度に依存しない融資が望ましい（金融審議会）」とされながらも、実態としては融資を受けた企業は「物的担保や連帯保証」で縛られて苦しく、強引な返済請求に対しては、「返せないものは返せず、粘り強く返済猶予交渉をする。最終的には個人再生、自己破産で対抗するしかない。そもそも銀行は、借入れを直接的に間接的に勧めてきた（景気高揚期には特に）ではないか、融資の際に適確と判断したのだし、それなのに貸し剥がしや貸し渋りとは何事か、貸し手責任はどうなっているのかとの社会的な批判がある。

一方、金融機関にもたしかに事情がある。中小企業の貸付金の返済猶予や融資拡大を国が金融機関に迫るが、これによるコスト増加や収益悪化が懸念され新たな貸し渋りを生みかねない。貸倒れの補填は債務者の規律付けを緩め、貸倒れがさらに増大しかねない。そこで金融機関の融資において、財務諸表準拠貸出、物的担保および連帯保証人の追加徴求、さらにはスコアリングで画一的に対応する傾向が顕著になる。これでは金融機関と融資先との健全な関係はいつまでたっても築けない。

物的担保や人的保証に過度に依存しない融資手法に関して次の指摘に注目したい²⁶⁾。「重要なのは、中小企業の持つ知的資産経営をいかに取り込むかである。（中略）これを融資の審査において評価し物的担保・人的保証に替わるも

25) 溝畑佐登史・小西豊・出見世信之編著(2010)58-59頁。

26) 村本孜(2010)66-67頁。

のとして位置付けることが重要である」。中小企業の融資のあり方の変革が強く求められているのである。

金融機関からの期待に中小企業が十分には応えていないという側面があることも看過できない。その期待に応える態勢をいかにつくるのか。それは突き詰めれば、財務諸表の良好化は経営改善を基礎にするのであるが、そのために、まず、的確な経営実態の把握をして改善の途を歩む。そのうえで中小企業向けのトランザクション・バンキングとリレーションシップ・バンキングの両面からの総合的な評価・審査を受ける。

そのことについては中小企業について該当することであり、規模の小さな小規模企業では少し違った視点が要るだろう。小規模企業への融資は、金額が比較的小さく非常に件数が多い。それらには物的担保の設定（徴求）よりも、個人保証が求められるケースが多い（さもなければ高金利または高い保証料付き融資に流れる）。そのような状態における、小規模企業向けの融資のあり方を考えるのである。

そこで最大の問題となるのが、借り手側がいかに物的担保や（連帯）保証によらないで融資を受けられるかであり、それとともに、いかに金融機関側の融資業務のコストパフォーマンスを向上するかである。

4-2 米銀のsmallビジネス向け融資を参照する

日本の銀行の融資ビジネスでは、中小企業向け融資が大企業向け融資と同水準のコストパフォーマンスが得られず、十分な収益を得るための融資利息収入総額に見合わない。とりわけ融資の回収率が問題で、回収不能という最悪の事態の回避策が不可欠となる。

ところが後述するように米国の銀行では、（融資の与件が邦銀とはかなり異なる点があるものの）、小規模企業（個人企業・自営業）向けの融資においてはほとんど物的担保を求めておらず、保証人を求めることはあるものの連帯保

証人も徴求していない。それでもかなり高い収益率をあげているのである。

小規模企業の融資を考える場合、広義の金融システムからみて、米銀には確かに参考にすべきことが少なくない。米銀の中小企業向け貸出に参考になる多くの点を認める熊倉修一氏は米銀の中小企業向けの先進的な融資システムについて、次のように紹介している²⁷⁾。

「米国の多くの銀行では貸出対象を“ラージ (Large)”、“ミドル (Middle)”、“スモール (Small)”に区分して、そのうち“スモール”顧客層に対しては、原則として物的な担保は徴求せず、顧客の定量的なデータをモデルに入力することにより算出したクレジット・スコアリングに基づき貸出審査を行っている」。

ただし、これに関しては次のような指摘がある。「米国の中小企業金融の動向を示す統計に基づけば、担保を提供する中小企業の比率は、日本とほぼ等しい。(中略)米国の商業銀行によると、経営者本人による保証がない貸付は、“事業を行う本人ですら保証できない案件”として、通常は通らないとされる²⁸⁾」。

これは融資先の企業規模や貸出金額による差があること、さらには経営者の個人保証の種類等に留意する必要があることを示している。

クレジット・スコアリングは、貸出先の企業数の多い割りには大企業に比べて貸出金額が小さいスモール企業への、米国の大手銀行の融資業務の効率向上のための方策であり、定量的に低コストで観測できる。このスコアリング・システムとその精度向上策によって貸倒れ率を低下させ、邦銀に比べて高収益を確保しているのである。

ただし、「スコアリングの結果が悪い場合には動産、不動産担保を求めるケースもあるが、原則は事業主による個人保証にとどまっており、原則として物的

27) 熊倉修一(2005)209頁。

28) 植杉威一郎(2010)94頁。

担保は求めていない」のである。そのほか、担保の種類が多様化や、信用リスクの大小に対応した金融機関群の存在、クレジット・ラインによる効率的・効果的な融資の実行、スモールビジネス・ローンによる迅速な与信および適用金利の決定、貸出実行後のフォローアップ（概ね4半期に1度）などといったことなど、邦銀の中小企業向け融資に参考になる多くのことを前出の熊倉氏は掲げている。

今後、日本においても、小規模企業融資に対してクレジット・スコアリングを徹底し、それを踏まえた小規模企業向けの「与信情報データベース²⁹⁾」や「融資モニタリング機構（仮称）」への参加による融資等が考えられる。

米銀によるスモールビジネス向けの融資の基底にあるのは消費者ローン審査システムの拡張としての徹底したコスト主義によるローンシステムである。クレジット・スコアリングでは、貸出対象の限定、実質的な融資審査の事前選別（それはコールセンター、インターネット、ダイレクトメールなどを通じた顧客ニーズの捕捉という形をとる）がなされており、また詳細な財務諸表によらずオーナー個人の信用履歴を重視している。

そこでは次のような危惧が拭い得ない。米国の銀行の中小企業向け融資にみられるような標準的一括与信評価システムであるクレジット・スコアリングを、そのまま日本の小規模企業への融資に適用すれば、選別淘汰によって小規模企業の基礎（力）の維持・成長に支障を来たすことになろう。あくまでも小規模企業向けの与信データベース、クレジット・スコアリング、モニタリング等のシステムが求められるのである。

市場主義と競争原理による経済活力と発展もさるものながら、自助努力・自己責任論に基づく短絡的な適用と新自由主義的な発想による方策では小規模企

29) 小規模企業を対象とし、かつ定期的またはオンラインによるデータ更新を目指す与信データベースであり、一般社団法人CRD協会のCRD（Credit Risk Database）を基礎にしながら発展させたものである。

業が衰退してしまう。そのことによるデメリットは大きい。例えば、大規模小売店舗の原則的に自由な出店を促進した結果、全国各地のまちづくりが損なわれ、多くの地元商店が閉店に追い込まれ、都市や街の個性が喪失し、地域社会での絆を弱体化させてしまったことはその端的な例である。

4-3 新しい融資（与信）システムの芽生えと実践

いくつかの新しい金融（与信）システムの実践や芽生えに注目し、そのうち小規模企業向けの融資システムの改革に有用と考えられる事例をあげてみよう。

- 中小企業が物的担保や保証を提供せずに設備投資等のための資金を調達することは容易ではない。そこで、地域社会における企業群の「信用」によって資金調達できる見通しが立てば、資金調達の選択肢が増えることになる。それに応えるものとしてグループ金融が登場している。

グループ金融には多様なものがある。そのうち代表的なコミュニティ・クレジットは、プロジェクト・ファイナンス手法を組み込みつつ、地域の企業群における信用や情報の開示が担保となり、物的担保や経営者の個人保証は徴求しないとの方針で運営されるものである。銀行は地域のグループ企業による共同信託と貸付契約を締結し、信託受益権に担保設定する。新規事業等を実施するために信託に借入を申し込む企業は、グループの他の参加企業から部分保証を受ける。

このコミュニティ・クレジットの斬新性は評価できるのだが、融資を受けた企業が借入金を完済するまでグループの他の構成企業は融資の申込みができないなどといった制限がある。新しい中小企業金融のあり方としては改善の余地がある。

- バングラデシュのBOP層（経済ピラミッドの底辺層）を対象にしたグラミン銀行は「相互扶助的」組織の大規模マイクロファイナンスとして有名である。

物的担保等ではなく、基本として5人のグループの連帯責任といった「社会的責任」に置き換えたものである。グループのメンバーに対して貸付け、返済を怠るとグループ全体が連帯責任を負う制度による融資として理解されている。

ただし、2002年からはグラミン銀行Ⅱという新たな「グラミン総合的システム」が取り入れられている³⁰⁾。ローンの利用にあたって担保は不要という条件は変えず、返済は個人が返済責任を負うことを強調する仕組みにシフトしつつある。

では、グループ金融の仕組みを完全に廃止したのかといえそうではない。なぜならば金銭的・物的な担保を取らないとされるものの、やはりグループの活動が重要視され、グループの人的紐帯、精神的な結びつきに基づく社会的責任に与信の根拠が位置づけられているからである。

そこには法的な連帯保証とどのような違いがあるのかといった問題がある。例えば、5人のグループの中で返済不履行者が出ると他のメンバーが新規に融資を受けられないといったことを含め、借入金の返済について実質的にはグループの責任になっているのである。その考察には、このマイクロクレジット（ファイナンス）の特質（方針と仕組み）だけでなく、バングラデシュの歴史、経済、社会、文化、そしてこの融資の借り手の大半である女性の地位などへの洞察が不可欠である。

- 経営革新計画の策定と承認による特別融資では、計画が承認されると無担保・無保証での融資が受けられる。その経営革新計画支援メニューとしては、低利融資、設備投資減税、信用保証の特例、地域資源活用、農商工連携、ビジネス・マッチング事業、再生資金等がある（これについては後述する）。

30) 坪井ひろみ(2006)142-143頁を参照されたい。

- スペインのバスク地方にあるモンドラゴン協同組合企業連合における自己資本運用はユニークである。労働人民金庫は組合員の預金口座の「資本口座」を活用することによって投資資金の調達の問題を解決し各協同組合に対して有利な融資をしている。しかし、これは生産者（労働者）協同組合におけるものであり、小規模企業者が構成員ではない形態である。

例えば、企業組合という協同組織で自己資本運用として、組合員（企業）が融資や助成金等を受けられるということになれば、小規模企業での新しい融資のあり方が拓かれることになろう。

- NPOバンクは、主に市民の出資によって設立され、地域社会や福祉、環境保全のための活動を行うNPOや市民団体、個人などに融資することを目的としている。コミュニティビジネスや社会的企業の支援には必須の機関であり、今後は貸金業としてではなく新しい扱いのための法制度が求められる。だが、NPOバンクによる融資はその目的や出資者、運営などで一般の小規模企業向けの融資とは異なる。
- 取引にかかる債権債務に対して物的担保や人的保証によらない与信の事例としては、中小スーパーのボランタリーチェーンAKRによる共同仕入にかかる商品代金の支払い保証（信用保険）がある。それ以外では、零細な薬局・薬店のボランタリーチェーンにおける無担保・無保証の取引（共同仕入債務）を実現した事例としてファルマの金融VAN³¹⁾があった。チェーン本部は加盟店の販売・取引情報を商品納入企業（指定卸企業）群に必要に応じて開示する。それが一種の担保になっていたのである。

以上、数例を掲げたが、これらに共通するのは、原則として、借り手側（与信を受ける側）が物的担保の提供や個人（連帯）保証をしていないことである。

31) ファルマの経営革新は、日本における零細企業の情報技術とネットワークの先駆的事例として大きな足跡を残した。現在は組織変更して別業態の企業になっている。宮下淳（2011）52-59頁を参照されたい。

ただし、これらの全てが完全な無担保・無保証による与信ではなく、また、金融制度に基づくものではなく、あくまでも個別事例の域を出ていない。だからこそ、今後、小規模企業の金融（融資）問題の革新が図られることが期待される。

その他、いくつかの新しい金融システム化への試みが見受けられる。先述した中小企業に特有な互助精神や連帯意識を有効に利用した少人数私募債（縁故債）やプロジェクト・ファイナンス、東京都や大阪府の地方自治体に見られる債権の証券化の動向、および国の売掛債権担保融資保証制度などである。これらはいずれも中小企業金融として斬新ではあるが、多くの小規模企業にとって適用可能性からすればやや逸れる。

5. 小規模企業向けの新しい与信システムの構想

5-1 小規模企業への支援と新与信システム

効率化を図り発展・成長しつつ、同時に持続可能で公正な経済社会の実現という目標を実現するために「いのち」と「暮らし」を基調にした企業社会をつくっていく。そしてそれを「社会的な共通認識」にする必要がある。小規模企業はその点で言えば、地域経済社会に根ざしながら産業の基礎的技能や技術、雇用および新規事業の創出面等から国民経済の基礎を担う重要な意義をもっている。

基礎力の維持・成長のためには「短期的」「効率的」なりターンを追求する姿勢とは異なる姿勢が求められる。その証しとして小規模企業の存続さらには成長を図るべく金融面からも支援する。具体的には小規模企業への適切な与信形態のミックスを実現するのである。

図4はそのための基本概念図である。ここでは段階的なシステムの適用によって物的担保や連帯保証人によらない小規模企業向けの融資が目指される。

ステップ1 小規模企業向けリレーションシップ・バンキング

従来の一般的な融資審査のあり方を再評価したうえで、汎用（広義の）リレーションシップ・バンキングによる金融機関と事業主との密接な関係による情報蓄積に基づく融資。事業主の固有情報を含む情報による審査とモニタリングを行うとともに、長期継続的にコンタクトして融資判断を行う。

ステップ2 小規模企業向けトランザクション・バンキング

小規模企業向けのキャッシュフローの把握を中心にした標準簡易経理システムに連動したスコアリングシステムによる融資。

ステップ3 特別リレーションシップ・プログラム（AおよびB）

リスク耐性がとくに弱くリスクテイク意識が低い「生業・家業」向け融資（A）、およびリスク耐性は弱いがリスクテイク意識は高い新規開業、ベンチャー企業、研究開発型企業等の小規模企業向けの融資（B）。（各種の制度融資や公庫融資および独自の与信システムによる融資プログラムも準備される）。

ステップ4 小規模企業向けトランザクション・バンキング（クレジット・スコアリング）

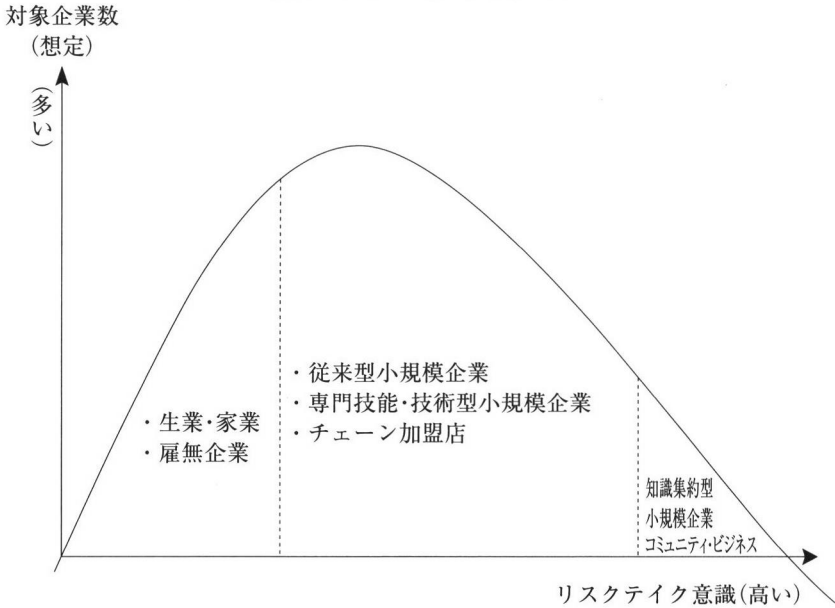
定量化（数値化）された与信データベースによる融資。

ステップ5 情報与信ネットワーク・プログラム

財務情報と事業主の固有の情報および経営計画情報を、小規模企業と金融機関が常時共有することを基礎にした融資。

これらには、小企業・自営業向けの独自の財務・経理システムが導入され準備されているという前提がある。それは事業者自身が経理処理を行う、いわゆる「自計化」（試算表や決算書の作成は税理士などの専門家に委ねるケースが多い）から一歩進んだものである。小企業・自営業には、自社の財務状況を直感的・経験的に理解している事業主は多いという実態があり、キャッシュフローベースに着目した簡易財務システムが前提となっているのである。それは事業計画等の策定にも活用され経営状態の説明情報としても利用される。

図4 小規模企業向け与信(融資)方法のミックス



〈対応与信機関〉

民間金融
プロパー

公的金融
(信用保証を含む)

ノンバンク
(一部直接金融も活用)

Step 1 小規模企業向けリレーションシップ・バンキング



Step 2 小規模企業向けトランザクション・バンキング



Step 3 特別リレーションシップ・プログラム(A) 特別リレーションシップ・プログラム(B)
(生業・家業向け) (開発型の小企業・自営業向け)



Step 4 小規模企業向けトランザクション・バンキング (クレジット・スコアリング)



Step 5 情報与信ネットワーク・プログラム



*破線は適用可能性を示す。

小規模企業向けの新金融（融資）システム構想の要点は次の3点に絞られる。

- i 従来の融資審査における物的担保偏重主義（融資条件として既定化された事前承認的、一律的な物的担保の設定）からの脱却。
- ii 連帯保証人制度の原則廃止。
- iii コバナンツ（誓約）による融資や広義の情報与信による融資の拡充。

小規模企業を一律的に選択淘汰することにつながる従来の融資が、多様で実践的な新しい金融システムによって改善に向かう。また、この新しい与信（融資）システムによって結果的に意欲的な小規模企業の経営基盤の一層の強化も図られる。もちろん担保や人的保証の設定によるすべての融資をなくすのではなく、連帯保証人制度は別として（ほとんど皆無にして）、このシステムによらない融資の自由は保障される。

今後の課題としては、現状維持型の企業のケースまたは成長発展型の企業のケース、業種・業態別でのケース、経営形態別でのケースなどに細分化して一層きめが細かく高度なシステムにしていくことが求められよう。

5-2 脱・連帯保証人と物的担保の理念と方途

物的担保さらには連帯保証人によらない新しい融資のあり方を模索するいくつかの取組みがあることはすでに紹介した。次に検討すべきことは、新しい融資システムの普遍化である。

与信とは、通常は、設備資金や運転資金にかかる融資を意味するが、それらの融資（貸出）以外にも、取引関係における債権債務における信用供与がある。以下では、融資を中心に広く与信とは何かを問い直し、先進的な取組みに発展させる新しいシステムの構想を、情報概念を鍵にして考えてみよう。

まず、与信とは何かについて融資を中心に問い直そう。

- i 与信とは貸し手が信用供与して資金の貸出し（融資）をすることと理解されているが³²⁾、

32) 与信とは具体的には、借入れ、信用取引（債権、買掛債務他）等での枠を供与することであり、融資もこれに含まれる。

⇒ 与信には借り手が貸し手に信用を与えるという面もある。このことから、与信とは、貸し手と借り手が相互に信用（信頼）を与え、与えられる（Give & Given）ことを意味する。

ii 与信は資金の融資の時点に関心が集中するが、

⇒ 金融機関は、貸出し期間中にも当然関心がある。したがって貸し手によるモニタリングと借り手側への継続的な信用（信頼）供与を、経理・財務情報システムによって常時確認できるようにすることが望ましい。

iii 融資にかかる情報は、貸し手による返済状況の把握、借り手による経営状況の定期的報告という形でなされるが、

⇒ 上記での情報のほかに、借り手が事業計画、経営計画に加えて経営革新計画なども提出することが期待される。

ここで融資における貸し手と借り手の間の情報の非対称について再び取り上げよう。そして融資を受ける小規模企業の経理・財務情報の未整備という問題への取組みを新しい情報与信の検討への起点にしたい。

その検討に関連すると思われる次のような調査結果³³⁾がある。「金融機関への正確な情報開示を積極的に行っている企業の割合を従業員規模別でみると、従業員20人までの企業は49.0%、21~100人で68.1%、101~300人の企業で70.9%、300人を超える企業では75.5%である。従業員規模が小さい企業ほど積極的には情報開示を行っていないのである」。

このほかにも次のような指摘がある³⁴⁾。「個人事業主は、そもそもこれらの資料を作成していないために金融機関に必要な書類を提出していない比率が高い（個人事業主では、財務諸表：50.1%、資金繰り表：60.5%、事業計画：65.4%が「作成していない」と回答している）。「小規模・零細企業では、そもそも

33) 中小企業庁(2004)。

34) みずほ総合研究所(2010)。

借入審査に必要な資料を作成していないケースが多いことから金融機関への情報開示が不十分である比率が高い。「銀行等に対するヒアリングにおいても、小規模・零細企業において貸出審査に必要な資料、特に経営計画書や資金繰り表が整備されていることはほとんどなく、まして金融機関に対して自主的に資料を提出するようなことはないとの回答が得られている。(中略) このため、銀行等では、小規模・零細企業への貸出において、経営者との面談により情報を聞き出すことが重要と考えている」。

これらのことからわかることは、小規模企業向けの融資業務での取引コスト高の根本原因になっている企業側の経理・財務情報の整備不足である。

『中小企業白書 2003年版』でも次のような指摘がなされている³⁵⁾。

「中小企業金融においては、一般的に貸出額が大企業に比べて小さいため、そうした情報（借り手の正確な情報：筆者注）を入手するための審査や貸出後のモニタリングを十分に行うことが困難であり、審査を補う格付け機関やアナリスト等も存在しないので、借り手の質や、借りた後の行動を正確に把握することが難しい。そのため貸手と借り手の間に“情報の非対称性”が生じることになり、リスクが不確かな中小企業への貸出しを控え、条件を厳しくして対応しているということが考えられる」。「地価下落や個人保証が問題になっている中で、ノンリコースローン、リスク対応金利貸出しなど不動産担保や代表者個人保証に依存しない資金供給手段が注目されているが、その前提となる企業の信用リスクの正確な把握のためにも、企業側の正確かつ積極的な情報開示が求められている」。

5-3 情報与信という考え方

「情報与信」とは、融資を中心にして考えれば情報を担保とする融資のこと

35) 中小企業庁編(2003)142頁、151頁。

である。企業の経理・財務情報を中心に（理想的にはオンラインネットワークで）金融機関に開示し、さらには情報共有し、それを金融機関が「担保」として認めて融資する。これを理想のこととして棚上げすることなく、今後の企業と金融機関との資金流通関係の進展として捉えるのである。

ところで、情報が担保になるとはいかなることなのか。担保といえば一般的には主として不動産による物的担保か人的担保である保証人のことと理解されており、情報が担保になるとは即座には理解しがたいことかも知れない。なぜならば、情報とは何かが漠然としており、担保として必要な「確実性」という点からすれば情報はかなり「不確実」であるからである。

だが、情報与信が融資の確実な回収のための手段の多様化の一環として着目されはじめている。その背景には、情報社会の成熟のもと、物的担保や連帯保証人制度における各種の問題がある。

したがって根本的には、貨幣を介した商品経済という“無縁”社会における信用（信頼）を、人的・属人的縁（人的担保：保証）と物的縁（物的担保）によって形成・束縛するのではなく、本来の姿に則して、社会関係（取引も含め）において必然的に発生する“情報”で縁を結びなおすのである。

翻って考えてみれば、この情報与信は米国における狭義のリレーションシップ・バンキングに加えてトランザクション・バンキングを改善し一層進展させたものであるとも言える。

情報与信と思われるもののうち参考になる事例を見てみよう。

情報与信を最も広く捉えることによって、情報与信というものがどういふものかを明らかにする手がかりが浮かび上がってくるだろう。

○経営革新計画の認定による融資

企業によって策定され提出された一定のフォーマット要件を具備した「経営革新計画」が銀行に評価され融資が実行される。これは、経営革新計画という広義の情報（それはアナログ情報が知識ベースに集約されたも

のと解される）によって物的担保に匹敵する担保力を保有したことを意味する。これまでも優れた事業計画によって中小企業に有利な条件で融資がなされてきたが、個別的な融資としてではなく制度（中小企業新事業活動促進法）に基づく普遍性をもった非物的担保（条件によって無保証人による）融資として注目されるのである。

- 小規模企業が経理財務情報システムによって財務諸表を作成し提供をすることによって「マル経融資」における融資審査期間の短縮などで優遇されている。これは融資を受ける企業が信用（信頼）を得るために、自ら情報システムの活用によって正確かつ迅速に作成した経理・財務情報を提供するという経営姿勢が評価されていることを意味する。
- 日本公認会計士協会や日本税理士会連合会等による「中小企業の会計に関する指針」の導入、普及が図られている。これによつて的確で公正な財務情報の作成が中小企業において普及し、さらにはそれが広く情報システム化されたものに発展すれば融資に係る諸課題の改善につながると期待される。さらには一定の条件を具備すれば情報与信ネットワーク化につながる可能性があろう³⁶⁾。
- 借入れを希望する企業が担保や保証を提供する代わりに、財務状況や非財務事項報告の遵守を金融機関に約束し、金融機関はそれを前提に融資を実

36) 資金調達に関して、日本税理士会連合会が作成した「“中小企業の会計に関する指針”の適用に関するチェックリスト」による評価の適合を条件にした無担保融資があり、実際に利用している中小企業もある。今後は、4団体で新たに統合された指針を活用した保証や担保に頼らない融資メニューの開発などが進むことが期待される。また、実務界からは「取引時の与信にも活用できないか」という声もあがっているという。特約店契約時などに利用するもので、中小企業において幅広く活用されることが目指されている。これは「情報とは意味あるデータである」とか「情報には曖昧さを減ずる機能がある」ことが情報与信に具体的に反映する可能性を示唆しているともみることができよう。（なお、上記のチェックリストの項目数は59項目、4団体とは、日本税理士会連合会、日本公認会計士協会、日本商工会議所及び企業会計基準委員会のことである）。

行する「誓約（コベナンツ）を前提にした融資」も最近注目されている。これは契約内容に記載する一定の特約条項の相互確認であり、広義の情報与信に含められよう。

5-4 情報与信へのスプリングボード

「産業の情報化」と「情報の産業化」が大きく進展した現代が情報時代であることは誰しも認めるところである。情報資源と情報システムの活用は今後とも無限の広がりと深さを示すだろう。基幹業務システムが効率を向上し、それをベースにしてアプリケーション・システムが多様な形で利用されるという進展が考えられる。そこではデータ、インフォメーション、インテリジェンス、ナレッジといった水準の情報が時空を超えて流通する。情報与信はその活用形の一つとして小規模企業への新しい金融（融資）システムとして登場し、情報化経営の展開に寄与するのである。

情報を担保にする融資である情報与信は、今後、普遍性をもったものになり得るのか。その実現のための条件は企業規模ないし規模別階層によって、また企業の個別事情によっても成立の可否に差が出てくるであろう。

ただし、企業規模の小ささがそのまま経営体質の遅れを意味するものではない。日常業務に不可欠な経理（財務）情報処理を基礎にした小規模企業向けにふさわしい簡易経理システムにもとづく質の高い経営を実現することによって、小規模企業の独自の存立領域（ドメイン）を実質的に確保する可能性を拓いてゆく。

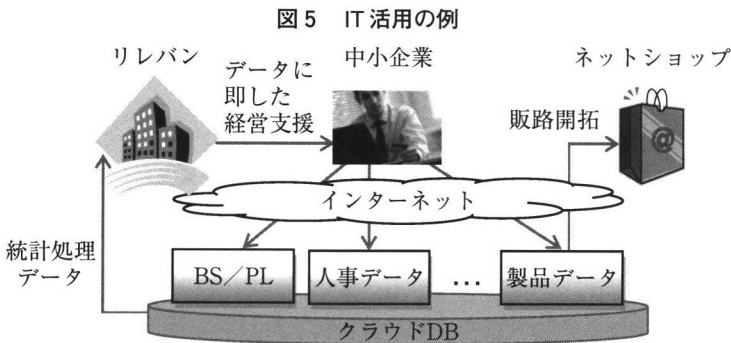
その基礎にあるのは、経営における「守り」の強化であり、そのためにまず、自社・自店の経営実態を経理・財務によつて的確に知る。小規模企業であっても（あればこそ）「守り」の強化（まず、リスク耐性の強化）によって、自信をもって「攻める」（強小企業になる）基礎づくりをするのである。

中小企業庁が主催した『“ちいさな企業” 未来会議取りまとめ』では、ITク

クラウドを活用した経営支援について次のように指摘している³⁷⁾。

「中小・小規模企業の経営力向上、円滑な資金調達（金融機関等へのアカウントビリティ達成）のためには、自らの財務状況を正確に把握・分析することが不可欠であり、ITは有効な手段である」「業務の簡素化（記帳の簡略化：ネットde記帳）に加え、経営改善・利益向上や販路開拓のためのIT活用を広めることが必要である。このため、こうしたIT活用を広めるために効果的な新たな方策を検討し、具体化する」。

そしてIT活用の例として図5のIT活用の構想図を示している。



資料：中小企業庁(2012)『“ちいさな企業” 未来会議取りまとめ』

このように中小企業庁も、一定の方向を示しているのであり、今後は実務的に具体化のための枠組みと手順を示すべき段階にまでさしかかっているのである。

37) 中小企業庁(2012)『前掲資料』

5-5 小規模企業への融資システムの革新に向けて

情報与信ネットワーク化の課題を念頭に置きながら情報与信による小規模企業向けの融資システムの段階的な取組みを示そう。

I 小規模企業での情報与信による融資システムへの取組み

1) 情報与信に対応した経理・財務情報システムの導入。

将来的にはERP（経営資源活用計画）システム³⁸⁾や、日々決算システムを導入する。

2) 情報与信ネットワークシステムには3つのタイプが考えられる。

A 地銀や協同組織金融機関等の金融機関が主宰する情報システムを個々の企業が利用するタイプ。

B 小企業や自営業が経理（財務）情報共同化ネットワークによってボランティアチェーンを組織するタイプ

C 第三者機関が主宰するネットワークシステムを利用するタイプ。

以上の代表的なタイプに共通することとして、システム開発と運用業務をアウトソーシングするケースもあり得ること、および融資側によるモニタリングを可能にする型と、第三者機関による格付け情報を提供する型があることも付記しておきたい。

II ネットワークシステムの選択

「オンライン・リアルタイム・ネットワークかオフライン・バッチ処理ネットワークか」「クラウド利用型か、個別&標準システム利用型か」、「ネットワークによる業務は総合サービス型か、それとも特定業務型か（経営全般にわたるサービス型か、財務・与信特化型か）」、「VPN（仮想プライベートネットワーク）の利用か、それとも一部専用回線利用か」といった

38) EPR とは、企業の経営資源を有効活用の観点から統合的に管理し、経営の効率化および付加価値向上を図るための手法・概念で、Enterprise Resource Planning の略。

選択肢が想定できる。

Ⅲ 企業規模別の情報与信ネットワークシステムの適用。

企業規模と情報与信ネットワークの業務内容のマトリックスとしては、例えば、従業員数（4人以下、5～9人、10～20人、21～50人、51人以上）別に、適用システム（簡易経理、e会計、日々決算、ネットワーク利用会計、ERP、事業主の固有情報）が考えられる。これらは参加企業とネットワーク主宰者との話し合いによって決められていく。

Ⅳ 小規模企業としての経営品質の向上と、社会的責任志向型企業および持続可能社会志向型企業の条件の具備。

情報与信という新しい融資システムの稼働によって、小規模企業への旧来の融資上での諸課題を改善するだけでなく、小規模企業が具体的・意識的に社会的責任志向型企業、さらには持続可能社会志向型企業として新しい時代の産業の担い手になることを目指す。そして、それらへの成長発展のために、小規模企業向けに開発されたスコアリング・システムに一定の促進策を設定してスコアを上げる方策も考えられる³⁹⁾。

Ⅴ その他（情報与信ネットワークの拡充への方策）

情報ネットワークの主宰者の指定する金融機関の口座への集中（返済・決済・預金など）

緊急の資金需要のための資金調達は別として、小規模企業が存続そして成長

39) 近年、ソーシャル・ファイナンスが注目されている。GLS銀行（ドイツ）では、預金者は社会性の高い事業へ低金利で貸し出すことを指定したり、預金の利率をゼロから市中銀行の平均的利率まで設定することができる。一方、融資先は再生可能エネルギー、教育、有機農業など、環境・社会問題等の改善に資する事業に限定され、融資後は厳密なモニタリングが実施される。こうした動きは主にコーポラティブ銀行によって展開され始めている。そこでは社会貢献、環境保護、フェアトレード促進等の活動を行なうNPOや社会的企業への融資を行い、逆に、人権軽視、遺伝子組み替え作物の開発などに関わる企業へは融資をしないのである。

するための投資に際して、物的担保や連帯保証人によらない融資を受ける必要性が最も高いのが小規模企業である。そのことを考えれば多くの経営改善課題の取組みのなかで、スムーズな資金調達への取組みは優先してなされるべきだろう。

もちろん情報与信システムの導入と運用にあたっては、小規模企業が金融機関に経理・財務情報の開示を、どこまで、どのようにするべきと考えるのが課題となる。情報与信のために、狭義のリレーションシップ・バンキングを加えた簡易システムをいかに策定するかという問題もある。

一方、この情報与信を行う側の金融機関は、小規模企業からの情報をどのように評価し判断するか、フィージビリティス・スタディ（実行可能性調査）を行い、その結果によって、新しい融資方法として現実にもどのように採用できるのかを判断する。

情報与信においては、融資を受ける企業側には、情報が担保になりうる実質性を示すこと、融資する金融機関側には情報与信システムによる融資審査の具体的な方策、洞察力、判断力が求められる。

そして、情報与信を行う金融機関の要件としては次のようなことがあげられる。

- i 新しい金融システムとしての情報与信ネットワークシステムの構築。
- ii 融資先への情報与信システムによる融資審査システムの確立。
- iii 無担保・無保証融資の実施。
- iv 小企業向けの与信データベース、モニタリング・システムおよびコンサルティング・システムの構築と運用⁴⁰⁾。

小規模企業のほとんどが現状では経理や財務システムに疎い。それゆえに先

40) 信用リスクデータベースの整備・充実とその活用が、金融審議会『リレーションシップ・バンキングの機能強化に向けて』（2003年3月）のアクションプログラムの一つとして掲げられている。情報与信コモンズはその発展としての意義をもつ。

進的な取組みに悲観的・否定的な見方が多いことは否めない。だが、資金繰りや設備投資のための資金調達に日々苦慮している小規模企業にとって資金調達方法の革新は必須の課題であり、叡智を集めて取り組むべき重要なテーマである。資金調達の革新を小規模企業の存続と成長のための「トリガー」として位置づける。そして、前述したように、規模こそ小さいが自らの経営にたいして財務情報を基礎にした経営システム化をはたし、高い質の経営を実現すれば、企業動態のなかで小規模企業の独自のドメイン（存立領域）を実質的にかつ強力に確保する可能性が拓けてくる。

最後に、新金融（融資）システムの構築には次の事項の検討も必要であることを付言しておきたい。

○ケース別の検討

- ・存続型および成長発展（新機軸）型でのケース
- ・業種・業態別でのケース
- ・経営形態別でのケース

○公的機関による金融経済情報基盤による与信情報コモンズへの発展

○小規模企業支援の抜本の見直しと拡充

付 記

本稿は、(社)関西中小企業研究所の「小規模事業・自営業研究会」(大学・行政・実務界からのメンバーによって構成)での発表・討議を参考にしている。ここに研究会のメンバー諸氏に厚くお礼申し上げたい。

参考文献・資料

- ・植杉威一郎(2010)「“つながり力”とリレーションシップ・バンキング」社団法人全国信用金庫協会編、村本孜監修『中小企業のライフサイクルと地域金融機関の役割』近代セールス社。
- ・大阪産業経済リサーチセンター(2012)『中小企業金融の現状と課題に関する調査報告書』大阪府商工労働部。
- ・小野有人・西川珠子(2004)「米国におけるリレーションシップ・バンキング」『みずほ総研論集2004年Ⅲ号』。
- ・金融庁(2003)「リレーションシップ・バンキングの機能強化に向けて」『金融審議会金融分科会第二部会報告書』。
- ・熊倉修一(2005)「日本金融機関の中小企業向け貸出ビジネスモデルの変換」『東京外国語大学海外事情研究所論集：Quadrante,7』。
- ・小出篤(2007)「中小企業金融における人的保証の機能」黒沼悦郎・藤田友敬『企業法の理論下巻』商事法務。
- ・佐藤啓子(2006)「近親者による人的担保負担とドイツの良俗判例」『桃山法学』第7号、桃山学院大学総合研究所。
- ・サンデル (Michael J. Sandel) (2012)『それをお金で買いますか』(鬼澤忍訳) 早川書房。
- ・瀬尾佳美・田淵悦子(2003)「連帯保証人の経済学」『エコノミスト』2003年12月23日号、毎日新聞社。
- ・ダウنز (John Downes) & グッドマン (Jordan Elliot Goodman) 編(2002)『バロンズ金融用語辞典第5版』(西村信勝他訳) 日経BP社。
- ・社団法人中小企業研究所(2003)『中小企業向け貸出の実態調査』。
- ・中小企業事業団・中小企業大学校・中小企業研究所編(1985)『日本の中小企業研究』有斐閣。
- ・中小企業事業団・中小企業大学校・中小企業研究所編(1989)『中小企業と金

融VAN』中小企業事業団・中小企業研究所。

- ・中小企業庁(2002)『金融環境実態調査』。
- ・中小企業庁(2004)『会計処理・財務情報開示に関する中小企業経営者の意識アンケート』。
- ・中小企業庁(2012)『“ちいさな企業” 未来会議取りまとめ』。
- ・中小企業庁編(2003)『中小企業白書 2003年版』ぎょうせい。
- ・中小企業庁編(2005)『中小企業白書 2005年版』ぎょうせい。
- ・中小企業庁編(2012)『中小企業白書 2012年版』日経印刷。
- ・中小企業の再生を促す個人保証等の在り方研究会(2011)『中小企業の再生を促す個人保証等の在り方研究会報告書』中小企業庁。
- ・坪井ひろみ(2006)『グラミン銀行を知っていますか』東洋経済新報社。
- ・鳩川謙太(2012)「中小企業融資—規制を踏まえた代表者等連帯保証のあり方と留意点」『銀行実務』2012年12月号、銀行研修社。
- ・日向野幹也(2003)「リレーションシップの再生」『金融ジャーナル』2003年6月号、金融ジャーナル社。
- ・平野裕之(2005)『保証人保護の判例総合解説第2』信山社出版。
- ・広島商工会議所中小企業振興部金融チーム(2008)『平成20年度小規模企業金融実態調査結果の概要』。
- ・広瀬実樹・海上泰生(2007)「米国銀行の中小企業向け融資戦略の実態」『中小公庫レポートNo.2007-1』中小企業公庫総合研究所。
- ・フロランス・ヴィダル (Florence Vidal) (1990)『イタリア式マネジメント』(岡本義行訳) 三田出版会。
- ・升味佐江子(2002)「欧州並みの個人保証人保護を日本にも」『発想』第4集、季節社。
- ・みずほ総合研究所(株)(2009)『平成21年度小規模・零細企業の資金調達に関する実態調査報告書』。

- ・溝畑佐登史・小西豊・出見世信之編著(2010)『市場経済の多様化と経営学』ミネルヴァ書房。
- ・宮下淳(2011)「現代中小企業協同組合への視角」『大阪学院大学流通・経営論集』第37巻1号、大阪学院大学流通・経営学会。
- ・村本孜(2010)『リレーションシップ・バンキングと知的資産』社団法人金融財政事情研究会。
- ・八木博(1990)『金融 VAN 戦略—「情報与信」サービスの展開—』社団法人金融財政事情研究会。
- ・吉田猫次郎(2011)『連帯保証人』ワニ・プラス。
- ・由里宗之(2000)『米国のコミュニティ銀行』ミネルヴァ書房。
- ・由里宗之(2009)『地域社会と協働するコミュニティバンク』ミネルヴァ書房。
- ・レスラー (Albrecht Rösler) (1999)「ドイツにおける連帯保証無効判決：1993年10月13日の連邦憲法裁判所の判決」(平松毅監訳)『法と政治』50巻3・4号、関西学院大学法政学会。
- ・金融審議会：リレーションシップ・バンキングの機能強化に向けて [2003年3月]、(<http://www.fsa.go.jp/news/newsj/14/singi/f-20030327-1.pdf>) (参照2011-12-08)。
- ・公益財団法人 財務会計基準機構：企業会計基準、(https://www.asb.or.jp/asb/asb_j/documents/accounting_standards/) (参照2013-03-11)。
- ・中小企業庁：“ちいさな企業” 未来会議取りまとめ (2012年6月16日)、(<http://www.chusho.meti.go.jp/miraiikaigi/2012/download/0622Torimatome-1.pdf>) (参照2012-08-31)。
- ・中小企業庁：金融機関別の保証債務残高 (<http://www.chusho.meti.go.jp/kinyu/shikinguri/hosho/bank.htm>) (参照2013-4-2)。
- ・中小企業庁：中小企業における個人保証等の在り方研究会報告書、(<http://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/kojinhosho/2013/130502houkoku>。

pdf）（参照2013-5-2）。

- ・土屋慎一：『中小企業における資金調達の動向』国立国会図書館 ISSUE BRIEF NUMBER 427（JUL.25.2003）、（<http://www.ndl.go.jp/jp/data/publication/issue/0427.pdf>）（参照2012-12-11）。
- ・日本弁護士連合会：保証制度の抜本的改正を求める意見書2012年1月20日、（<http://www.nichibenren.or.jp/activity/document/opinion/year/2012/120120.html>）（参照2012-6-27）。
- ・日本税理士会連合会：中小企業の会計に関する指針の適用に関するチェックリスト（<http://www.nichizeiren.or.jp/taxaccount/pdf/checklist130605.pdf>）（参照2013-3-25）。
- ・社団法人 全国信用保証協会連合会：信用保証実績の推移、（<http://www.zenshinoren.or.jp/information/shinyohosyojiseki.pdf>）（参照2013-2-14）。