

平成 21 年 6 月 3 日

「東海型金融モデル」にかかる提言
～ 企業の成長局面を支える「金融力」の発揮 ～

1. はじめに

東海地域の産業構造は、輸出依存度の大きい製造業のウェイトが高い「ものづくりの地」であり、こうした産業構造を背景に急成長してきた地域であるが、こうした産業構造ゆえに、世界的な金融危機の影響による需要の減少や為替相場の変動が、東海地域の経済に大きな影響を与えた。

こうした事態を踏まえると、今後、他の地域以上に東海地域では、新しい産業の創造などこれまでにはない積極的な取組みが必要であると考えられる。

このため、金融が東海地域の産業の創造などの取組みにどのように貢献できるかという見地とともに、金融が産業として発展することも必要ではないかとの観点から、東海地域型の新しい金融モデルについて、検討を行ってきた。今回、その検討の結果を取りまとめ、「東海型金融モデル」として提言する。

2. 「東海型金融モデル」の基本的考え方

(1) 当地域における創業に関する認識

東海地域は、首都圏や関西地域に比べ、創業率(前年の会社数に対する翌年の設立会社数の割合)が低い。しかしながら、「ものづくり」が盛んな東海地域には、地元企業や地方公共団体、大学などの研究機関が発明、開発したものの、販路や収益性の問題から事業化を断念した「種(以下「事業シーズ」という。)」が少なくないと言われている。

こうした埋れた事業シーズが棚卸され、これに対するニーズを有する者の目に止まり利用することができれば、新規創業や第二創業の拡大につながる可能性がある。

このような事業シーズを棚卸して、事業化するまでの段階を第一局面と位置付けると、企業は、その後、収益力や資金調達が不安定であるものの成長途上にある第二局面を経て、収益性が安定し事業が拡大していく第三局面に至っていくものと考えられる。これらの各局面において、創業、成長を金融面からも支援する仕組みを確立することで、東海地域の創業率も上昇するのではないかと考えられる。

(2) 企業の創業・成長の各局面で求められる金融業の役割に関する認識

① 第一局面

東海財務局が金融サービス利用者に対して行っているアンケートでは、金融事業者(各預金取扱い金融機関、金融商品取引業者、金融商品取引所など)は、新規創業、第二創業への取組みに慎重であるとの意見がある。

金融事業者においては、事業シーズの事業化や起業に資するよう、企業に対する資金供給面で貢献するのは当然のこととして、それに加えて、金融事業者の顧客を中心に事業シーズを持つ者とこれに対するニーズを有する者とを結びつける「マッチング」機能を充実することが重要である。

② 第二局面

創業時には政府系金融機関や公的機関などからも資金が供給されるものの、商品の販売を開始し、売上げが増加してくる成長局面の初期段階においては資金不足となることが多いと言われている。また、地域の金融サービスの利用者からは、地域金融機関の担保・保証に過度に依存しない融資への取組みが不十分との声もある。

これまでは、東海地域の経済が好調な状況にあり、こうした融資に積極的に取組む必要性が薄かったことも原因と考えられるが、今後は、こうした第二局面での資金供給を、安定的に行うことができる仕組みを整備する必要があると考えられる。

地域金融機関は、「地域密着型金融」として「担保・保証に過度に依存しない融資」を推進しており、担保等を十分に持たない新規創業・第二創業後の企業に対しても、在庫や売掛債権などを担保とした融資手法を拡充するなど、円滑な資金供給手段の開発に努めることが重要である。

③ 第三局面

(イ) 成長、拡大段階に至った企業を支えるためには、様々な資金調達手段が用意されていることが望ましいと考えられる。これを投資家の立場からみると、多様な投資機会が用意されているということになる。

東海地域におけるこうした企業の資金調達の場の一つとして名古屋証券取引所があるが、東京や大阪証券取引所に比べ、必ずしも取引が活発とは言えない状況にあり、活性化が望まれる。

このため、ETF(Exchange Traded Funds 上場投資信託)を上場させるなど、取扱商品を多様化する必要があると考えられる。

(ロ)他方で、個人投資家が市場に参加するにあたっては、投資判断にかかる知識や十分なリスク認識が必要であるという観点に立てば、金融経済リテラシー（基礎知識・活用能力）を向上させることが重要である。

現在、各金融事業者の業界団体が「投資セミナー」や「資産運用相談」、「経営相談」などを開催しているが、投資家の市場参加を促進するためにも、金融経済教育の機会が更に提供される必要があると考えられる。

(3) 東海地域での金融業の在り方

以上のような現状認識を踏まえると、金融事業者が、企業の成長局面を支える総合的な金融支援機能（いわゆる「金融力」）を発揮することが必要である。

具体的には、東海地域の金融事業者が、新たな事業の創造や地域の活性化、金融経済リテラシーの向上などを意識し、地域及び産業界と連携しつつ、金融事業者相互の連携を図りながら「金融力」を発揮するよう、以下の 4 項目に関して提言するものである。

こうした「金融力」の発揮が、ひいては産業の一つとして「金融業」が発展することにも資するものと考えられる。

- ① 事業シーズの棚卸と事業化への取組み支援
- ② 担保・保証に過度に依存しない融資への取組み強化
- ③ 企業の成長を支えるための新たな金融商品の開発
- ④ 金融経済リテラシーの向上

なお、本提言は、欧米の一部でみられたような、経済規模に比して肥大化していくような金融業を求めるものではない。また、この提言の実現にあたっては、当局が指示、指導を行うものではなく、関係者の自主的な取組みを期待するものであることを付言する。

3. 「東海型金融モデル」の確立に向けた具体的提言

(1) 事業シーズの棚卸と事業化への取組み支援

- ① 各企業が開発、発明したものの商品化されなかった事業シーズは、他の販売マーケットを有する企業や、ニッチな規模でも事業継続ができる中小企業などにより事業化される可能性がある。このため、金融事業者は、事業シーズに対するニーズを有するビジネスパートナーを探すためのマッチングを行うことが重要である。既に、個別金融事業者によるマッチング開催の機会は増えつつある

ものの、販路開拓、技術の融合、新事業の開拓などを明確に意図したマッチングを実施することが重要である。

- ② 加えて、こうしたマッチングが実現しても、その後の事業化には時間がかかることがある。このため、金融事業者は、事業化の可能性についての「目利き」を発揮するとともに、それまでの間、必要な資金を提供する仕組み～例えば、中小企業育成ファンド～を整えることが期待される。

(2) 担保・保証に過度に依存しない融資への取組み強化

- ① 今般、電子記録債権法が整備された。同法において、売掛債権等指名債権とも手形債権とも異なる「電子記録債権」という新たな類型の金銭債権が創設され、これを安全に取引する仕組みも導入された。

企業は、こうした新たな仕組みを、安全で流動性の高い資金調達手段として活用することができるようになってきていることから、地域金融機関においても、このような仕組みを活用して、東海地域の創業後の企業の資金調達の円滑化に努めることができると考えられる。

- ② また、在庫等の動産を担保として貸し出す資産担保貸出、いわゆる ABL (Asset-based lending) の活用も徐々に進んできているが、なお一層促進する必要があると考えられる。このためには、担保物件である在庫の評価・管理・処分を適切に行うことができるよう、中小企業が利用しやすい在庫管理システムの導入が望まれる。地域金融機関においては、こうしたシステムの研究などを連携して行うことが必要であると考えられる。

(3) 企業の成長を支えるための新たな金融商品の開発

- ① 証券市場を中心とした直接金融においては、地域住民が親しみをもつ地元産業を意識した投資信託やETF(以下総じて「ご当地ファンド」という。)を組成し提供することで市場参加者の裾野を拡げ、ひいては、地元産業等の資金調達の機会を多様化させ地域の活性化につなげることが望ましい。

こうした「ご当地ファンド」を普及させるためには、例えば、ETF化による信託報酬の引き下げなどの対応も検討すべきではないかと考えられる。

- ② 間接金融においても、投資家の市場参加の促進を図る必要がある。このために、例えば、地域住民の殆どがその投資先の事業内容を認知し安心して投資できるような地元企業への貸付債権を証券化した商品(「顔の見える証券化商品」)の開発や、個人投資家にとって投資機会の少ない社債について小口化・多様化などを検討する必要があると考えられる。
- ③ 名古屋証券取引所においては、上場を目指す地元企業の卒業場所として証券取引の活性化を図り、加えて当地の投資家への投資機会の提供並びに成

長、拡大を目指す企業等に対する成長資金の供給を適切に行うという機能を強化するため、証券業界や産業界、その他各金融事業者との連携を強化する必要があると考えられる。

このためには、例えば、投資家のニーズに対応するためのETF等取扱商品の多様化や上場企業予備軍を育成するための上場サポート体制の構築、上場企業に対する経営サポート機能の充実など、地域に根差した証券取引所としての役割強化に向けた取組みが必要と考えられる。

(4) 金融経済リテラシーの向上

金融経済リテラシー向上のためには、各県に設置されている「金融広報委員会」のメンバー(県、財務局、日本銀行、各金融業界団体)のネットワークを活用し、あらゆる機会を捉えて、地域に対し一般的な金融経済知識普及のための広報を強化する必要がある。

具体的には、こうしたニーズをもつ者が同委員会のいずれかのメンバーに講師派遣の依頼をすれば、速やかに同委員会として講師派遣を行うという仕組みを構築することにより、金融経済リテラシー向上のための資源を有効活用することができると考えられる。

将来的には、各金融機関等の普及活動について、同委員会において、優良事例を顕彰することにより、地域への情報発信の強化を図っていくことも考えられる。

連絡・問い合わせ先

東海財務局 理財部 金融調整官
電話052-951-1863 (ダイヤルイン)
東海財務局 総務部 財務広報相談室
電話052-951-1778 (ダイヤルイン)

東海型金融モデルのイメージ

