

目 次

大学生の部

第 1 等

「地方銀行を核とした地域完結型 PFI の促進」…………… 2

名古屋大学経済学部

大竹彩加、高須美智代、田中美佐子、鎌田重頼、駒田祥也、竹本健太

第 2 等 該当なし

佳 作

「学生から信託銀行へのメッセージ」…………… 24

中央大学法学部

小林紗和、小池美菜子、駒井麻梨

佳 作

「農業の振興による社会と金融機関の発展
～ファンド機能・補償機能を融合させた攻守一体型のスキームを用いて～」
…………… 38

名古屋大学経済学部

岩田理子、中田采花、中神有貴、徳舛祐治

大学院生の部

第 1 等、第 2 等 該当なし

佳 作

「途上国金融の空白に対する日本型中小企業金融の適応可能性に
についての考察」…………… 58

名古屋大学大学院国際開発研究科国際協力専攻(修士)

田中大毅

大学生の部 第1等

地方銀行を核とした地域完結型 PFI の促進

名古屋大学経済学部

- 4年 大竹 彩加 (おおたけ さやか)
- 4年 高須 美智代 (たかす みちよ)
- 4年 田中 美佐子 (たなか みさこ)
- 3年 鎌田 重頼 (かまだ しげより)
- 3年 駒田 祥也 (こまだ しょうや)
- 3年 竹本 健太 (たけもと けんた)

目 次

はじめに

第1章 PFI について

1-1 PFI とは

1-2 従来の公共事業と PFI による公共事業の違い

1-3 PFI による公共事業実施の流れ

第2章 住民参加を取り入れた「地域完結型 PFI」の促進

2-1 地域完結型 PFI

2-2 アレンジャーとしての地方銀行

2-3 主要プレイヤーとしての地元中小企業

2-4 住民による意見の反映

2-5 地方自治体の役割

2-6 次章に向けて

第3章 地域完結型 PFI を促進するうえでの課題

3-1 地方銀行のノウハウ不足

3-2 低い地元中小企業の参画率

3-3 住民参加の機会の少なさ

第4章 地方銀行主導の段階的課題解決

4-1 地方銀行の取り組み

4-1-1 地方銀行全体のノウハウ蓄積

4-1-2 行員の知識習得

4-2 地方銀行と地元中小企業の関わり

4-2-1 PFI の情報提供

4-2-2 入札グループ組成の支援

4-3 住民債を通じた住民参加の機会創出

4-3-1 住民債発行の流れ

4-3-2 インセンティブとしての利払い

4-3-3 住民債の活用

4-4 第4章のまとめ

おわりに

はじめに

現在、日本の公共事業をとりまく環境は変化している。

高度経済成長期に整備された公共建築物の多くは老朽化しており、更新時期が到来している。また、少子高齢化による人口構造の変化や、女性の社会進出などによるライフスタイルの多様化に合わせ、様々なニーズに合致した公共サービスの重要性が増している。しかしその一方で、昨今の経済不況や、高齢化に伴う医療費の増大等により自治体の財政状況は芳しくない。それゆえ、今後大幅な増加が見込まれる公共施設の修繕、維持管理費用を十分に確保することは難しいと考えられる。

このような現状を受けて我々は、公共サービスの費用を削減し、運営を効率化しようとする PFI (Private Finance Initiative) という手法に目を向け、その中でも地方銀行や地元中小企業が大きく関与する地域完結型 PFI に着目した。そこで本論文では、地域完結型 PFI をさらに改善・促進するための現状の課題を明らかにし、より発展した地域完結型 PFI を提案する。

第1章 PFI について

1-1 PFI とは

PFI とは、自治体を実施する公共事業において、民間の資金やノウハウを活用し、公共施設等の設計から建設、運営までの一連の業務を一体の事業として発注する手法である。民間企業の経営ノウハウや技術力、資金を活かすことで、住民にとってはよりよい公共サービスに、自治体にとってはコスト削減による財政負担の軽減につながることを期待されている。さらに、民間の事業者にとっては新たな事業機会となり、地元企業による経済の活性化につながることも考えられる。

さらに、安倍内閣の下での経済財政諮問会議では「骨太の方針」の目次案が示され、経済再生と財政健全化を両立させる手法として PPP (Public Private Partnership: 官民協働事業) ・PFI を含む「21 世紀型の社会資本整備」が導入された。このように、国を挙げて PFI を推進する方針が打ち出されていることから、今後、PFI を用いた公共事業の増加が見込まれる。

1-2 従来 of 公共事業と PFI による公共事業の違い

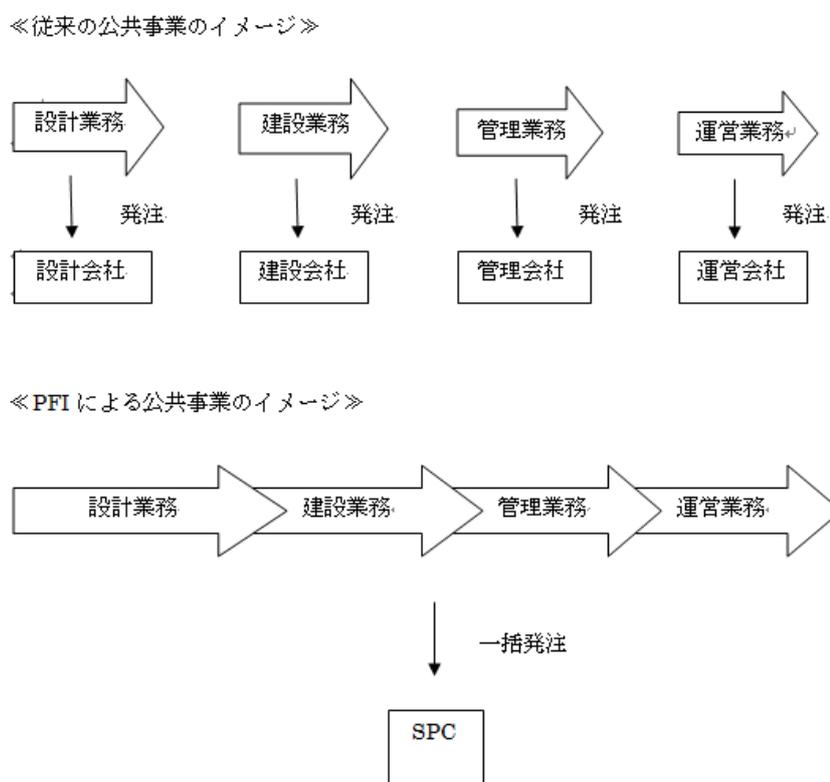
従来の手法による公共事業と PFI による公共事業の違いは主に 2 つある。

一つ目は、発注の仕方だ。(図 1) 従来の公共事業では、事業主体となる公共

団体が設計会社、建設会社、維持管理会社、運営会社それぞれに、個別で各業務の発注を行っていた。それに対し、PFIによる公共事業では、事業主体としてSPC(Special Purpose Company:特別目的会社)が設立される。これは、PFIによる公共施設づくりを遂行するために新しく作られる株式会社である。このSPCに対して設計、建設、維持管理、運営の業務が一括発注される。それにより、費用をトータルで考えることができるので、個別に発注するよりもコストの削減が見込める。

二つ目は、資金調達の方法だ。従来の公共事業では、自治体が国庫補助金や起債、市税等の一般財源により調達していた。しかし、設計・建設期間中に巨額の初期投資費用を一括して支払う必要があり、財政状態が厳しい自治体にとっては大きな負担であった。対してPFIによる公共事業においては、資金調達は民間事業者が金融機関より行う。つまり、自治体は初期投資費用の一括支払いの必要がなくなる。さらに、PFIの場合、施設供用開始後、施設の整備費(建設費含む)、維持管理費、運営費を毎年支払うため、財政支出の平準化効果がある。

図1 公共施設等の整備事業における発注イメージ



出所:百五経営情報クラブ HRI report No.142 図より筆者作成

1-3 PFIによる公共事業実施の流れ

この章の最後では、PFIによる公共事業が実施されるまでの流れを以下の図2に従って紹介する。

まず、自治体の実施方針の策定、公表を行う(①)。ここでは、どの事業にPFIを導入すると効率がいいかといった、PFI導入可能性調査¹等がなされる。

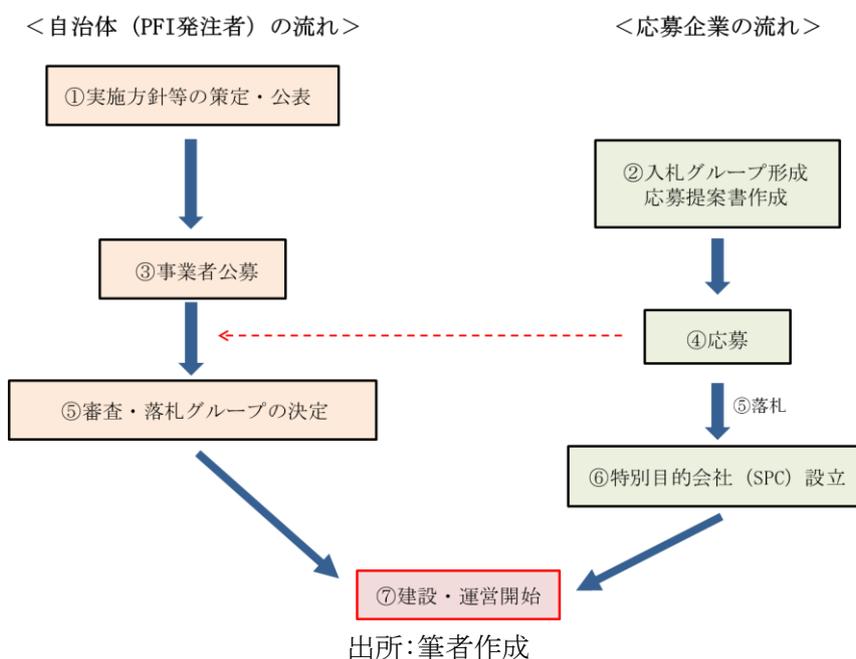
自治体による公表が行われると、PFI事業の入札に参加したい事業者たちは、建設会社、設計会社、維持管理会社、運営会社で集まって一つのグループを作る(SPCの元となるグループ、以下「入札グループ」とする)。各グループは、入札に向けて自分たちのグループの強みをアピールする提案書を作成する(②)。また、金融機関は各グループの提案を検討して関心表明書や融資確約書を出す。

そして、自治体による事業者公募(③)、入札グループの応募(④)の後、各入札グループは落札の評価基準²に応じて審査され、落札グループが決定する(⑤)。

落札グループが決定した時点で、事業を勝ち取ったグループは特別目的会社であるSPCを設立し(⑥)、自治体と事業締結契約が結ばれる。

以上が大まかなPFIによる公共事業実施までの流れである。

図2 PFIの手順



¹ リスク分担の検討・定量化、正確なVFM(通常的手法と比べてどのくらい効率が良くなるかの指標)の算出等

² 施設周辺住民への配慮、機能性、事業コンセプト、適切なリスク管理、事故や故障に対する予防保全、サービス向上の仕組み、災害・非常時の対応、地域性など、それぞれの自治体が重視する項目

第2章 住民参加を取り入れた「地域完結型 PFI」の促進

2-1 地域完結型 PFI

PFI の活用への期待が高まる中、我々は、PFI を地域の発展へと結び付けたい。そこで、地域主導で行われる PFI、すなわち「地域完結型 PFI」の促進が必要だと考えた。この地域完結型 PFI では、「自治体・金融機関・SPC」という PFI のプレイヤーを、「地方自治体・地方銀行・地元中小企業」という地域関係者が担う。現在、全国的にもまだ例の少ない地域完結型 PFI だが、地域の活性化を進めていくための有効な手段だと言える。

表1からわかるように、平成24年度までに実施方針が公表された全418件のPFI事業のうち、実に314件もの事業が地方自治体の案件である。このことから、PFIは各地域主導で進めていくべきであると言える。また、地元中小企業が積極的に参加することで、PFI事業を地域の雇用促進、地域経済の発展の起爆剤にすることもできる。

さらに我々はこの地域完結型 PFI に、住民の参加を取り入れたいと考えた。地域に根付いた4組が主要なプレイヤーとなることで、より地域のニーズに沿った PFI 事業を目指す。(図3)以下、各プレイヤーの役割について詳しく述べていく。

表1 PFI 事業 分野別実施方針公表件数

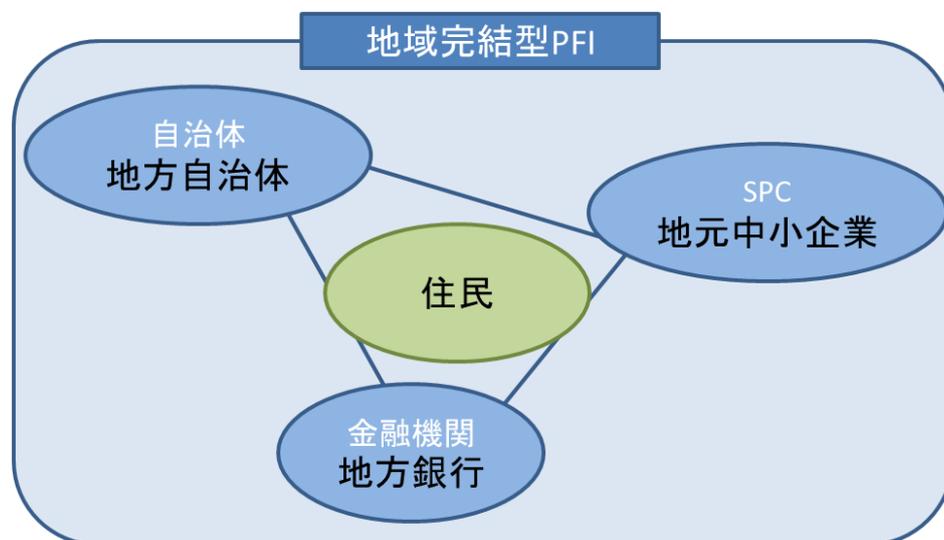
(平成25年3月31日現在)

分野	事業主体別			合計
	国	地方	その他	
教育と文化(文教施設、文化施設等)	1	102	35	138
生活と福祉(福祉施設等)	0	19	0	19
健康と環境(医療施設、廃棄物処理施設、斎場等)	0	73	2	75
産業(商業振興施設、農業振興施設等)	0	13	0	13
まちづくり(道路、公園、下水道施設、港湾施設等)	7	43	0	50
安心(警察施設、消防施設、行刑施設等)	7	14	0	21
庁舎と宿舎(事務庁舎、公務員宿舎等)	45	10	1	56
その他(複合施設等)	6	40	0	46
合計	66	314	38	418

(注1) サービス提供期間中に契約解除又は廃止した事業及び実施方針公表以降に事業を断念しサービスの提供に及んでいない事業は含んでいない。

出所:内閣府 PFI の現状について

図3 地域完結型PFIのプレイヤー相関図



出所:筆者作成

2-2 アレンジャーとしての地方銀行

この地域完結型PFIを行う上で不可欠なのが、地方銀行の存在だ。PFIでは一つの案件に対して複数の金融機関が、主にプロジェクトファイナンス³の手法を用いて融資を行う。中でも代表の金融機関は「アレンジャー」と呼ばれ、SPCや自治体とのつながりの要となる存在である。

地方銀行がアレンジャーとなれば、地元中小企業との強い信頼関係や、地理面での優位性を活かし、きめ細かく地元中小企業をバックアップできる。また、地域の情報量が豊富だという点からも、自治体、地元中小企業そして住民を結びつけることができるはずだ。

地方銀行にとっても、地域完結型PFIを促進していくメリットは大きい。PFI案件が長期の安定した融資先であることはもちろん、地域経済が発展し、地域の活性化が進むことは地方銀行の持続的な発展へと繋がる。他行との差別化や、地方銀行としてのプレゼンスの向上も視野に入れ、地方銀行はPFI事業のアレンジャーとして、地域を束ねる役割を担うべきである。

2-3 主要プレイヤーとしての地元中小企業

地域完結型PFIを促進するためには、地元中小企業のPFI事業への参加が必要である。現在のPFI事業では、豊富な実績や経験を持つ大手企業が優位な位

³ PFIの場合、SPCを事業者として独立して借入を行う資金調達の仕組み。資金調達の際の担保は、事業から発生する収益と事業の持つ資産のみが対象となり、SPCの親会社への債務保証を求めない。

置にある。だが、地域のニーズを把握している地元中小企業が主体となって参加することで、より地域に密着した PFI 事業が達成できるのだ。

地元中小企業が PFI 事業に主体的に参加するには、まず入札グループに加わらなければならない。この時、大手企業と連携する方法と、地元中小企業のみでグループを作る方法がある。

前者の場合、経験豊富な大手企業との連携によって、中小企業は PFI の知識を蓄えることができる。その上、大手企業と肩を並べて連携することで企業の信用力が向上し、ビジネスチャンスの拡大も狙える。

また、後者の場合は、PFI 事業を地域関係者のみで進めていくため、中小企業自身の自主性と、PFI に対する深い理解が求められる。だが、後者の方が地域内の横のつながりが強くなることや、中小企業の実力がつくことにより、一層の地域活性化が期待できる。

地元中小企業が PFI 事業に参画することによって、中小企業自身にも安定的な仕事が増えるというメリットがある。また、他企業と連携しながら創意工夫を凝らすことで、企業同士の結びつきも強くなり、さらなるビジネスチャンスの獲得に結び付くと考えられる。

2-4 住民による意見の反映

住民を PFI のプレイヤーに加えることで、「住民の意見が反映される」、また「事業の透明化が進む」というメリットが生まれる。

地方自治体による PFI 事業の多くは、住民との関わりの深い分野で行われている。第 1 章で述べたように、PFI の利点は、自治体側からすれば「コスト削減に有効であること」であるが、住民にとっては「サービス向上が期待できること」である。住民意見を反映させることで、さらに住民の満足度の高い公共サービスが実現できるだろう。

また、住民参加の機会を設けるためには必然的に情報を公開する必要がでてくる。これにより事業の透明化が進み、より健全な PFI 事業が達成できるはずだ。

2-5 地方自治体の役割

PFI は公共事業を実施するための、ひとつの手法である。その中で、地方自治体は PFI 事業の発案者であるだけでなく、SPC が事業を開始した後も、金融機関と協力してモニタリングを行い、適切なサービスが行われているか監視する役割を持つ。このことから、地域完結型 PFI を進めていくためには、地方自治体が地域活性化のために PFI を活用しようとする姿勢、そして適切なモニタリングの仕組みが必要であると言える。

2-6 次章に向けて

このように、地方銀行、地元中小企業、住民、地方自治体の4組が主要なプレイヤーとなることで、地域の発展に結び付く地域完結型PFIが達成できる。

本論文では、金融機関主導の地域活性化に焦点を当てたい。地方銀行の持つ地元中小企業とのつながりや地域の情報が、民間主導のPFI事業には不可欠であり、地域完結型PFIの促進に有効であると考えられるからだ。そのため、以降の章では、地方銀行の役割を中心として論を展開していく。

第3章 地域完結型PFIを促進するうえでの課題

地域完結型PFIは、地域活性化に繋がるメリットがあるものの、それほど浸透しているとは言えない。このPFIを推進していくためには、解決すべき課題が存在している。

そこで本章では、その課題と原因を明らかにしていく。

3-1 地方銀行のノウハウ不足

第一の課題は、「地方銀行のノウハウ不足」である。このノウハウというのは、プロジェクトファイナンスやリスクの洗い出し、コスト分析などの、PFI事業を進めるにあたって必要となる知識のことである。

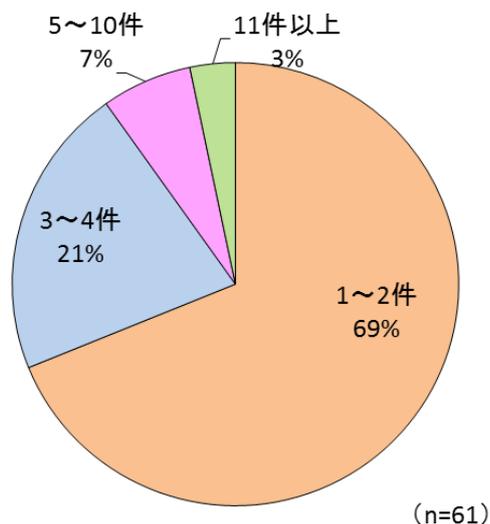
こうした課題が存在する原因は、主にメガバンクがPFI事業に積極的に関与してきたことによる「ノウハウ蓄積機会の喪失」である。⁴メガバンクは地方銀行に比べて規模が大きいいため、様々な事業に参加しており、プロジェクトファイナンス等のノウハウを既に獲得している。また、海外のプロジェクトに積極的な関与が可能であるため、海外でのPFI事業に参画することでPFIに関するノウハウを更に蓄積することができた。それゆえ、日本におけるPFI事業の導入当初から、多数のPFI事業に参画してきたのである。その影響で、地方銀行がメガバンクに比べて遅れをとっている。

その遅れを取り戻すように、近年では徐々に地方銀行のPFI事業への参画が増えており、参画件数ベースで見れば、メガバンクを超えていると考えられる。⁵しかしながら、個々の取り扱い実績となると1~2件程度のところが多い。(図4)それゆえ地方銀行は、PFI事業においてアレンジャーの役割を担えるほどのノウハウを蓄積出来ていないのである。

⁴ヒアリング調査により

⁵ 内閣府資料より

図4 地方銀行（第二地方銀行含む）のPFI事業参画件数



出所:PFI インフォメーション 「PFI 公募・公開情報」 ページより筆者作成

3-2 低い地元中小企業の参画率

第二の課題として挙げられるのは、「地元中小企業の参加が少ない」ことである。図5・図6を見ると、PFIの実施件数に対して中小企業が落札した件数が非常に少ないことがわかる。こうした現状にある理由は主に二つある。それは、「PFIに対する情報・ノウハウを保有していない」、「グループを組成するための相手を見つけることが困難」ということだ。⁶

まず、前者について説明する。ヒアリング調査によると、多くの中小企業で、「PFIの仕組み」や、「PFI事業に関する相談先」などを知識として得られていないようであった。また、そうした知識を得ようとしても、中小企業の規模だとPFI事業専門に人員を割くことも困難となる。それゆえ、PFI事業への興味があったとしても、どのように参加し、計画を進めればよいのかという理解を深めることができず、参加を断念している中小企業が少なくないのだ。

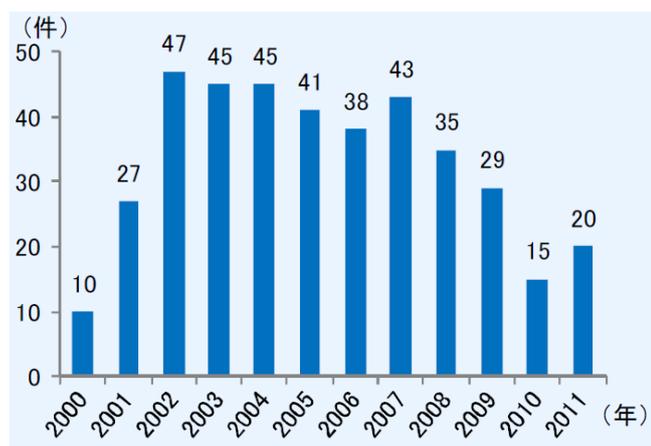
続いて、後者について説明する。先に述べたが、PFI事業に参加する企業グループは入札前の段階で組まれている必要があるため、早い段階から協力相手を見つけなければならない。それに加え、良いパフォーマンスを発揮できる最適な相手を見つける必要がある。なぜならば、第1章で説明した入札グループの

⁶ヒアリング調査により

審査は、価格と提案内容との総合的な評価のもとで行われるからだ。そのため、ノウハウやアイデアを持つ企業を集結し、いかにコスト削減力や企画提案力を発揮できる入札グループを組成できるかが重要なポイントとなる。しかし、中小企業内には、どのような企業と協力すべきか、という知識は殆ど蓄えられていない。なぜなら、基本的に企業が手にしている他企業の情報は取引先のものに限られるからだ。それゆえ、PFI 事業のためにグループの組成を試みても協力相手の企業を見つけられず、結果、中小企業の PFI 事業への参加率がなかなか上がらないのだ。

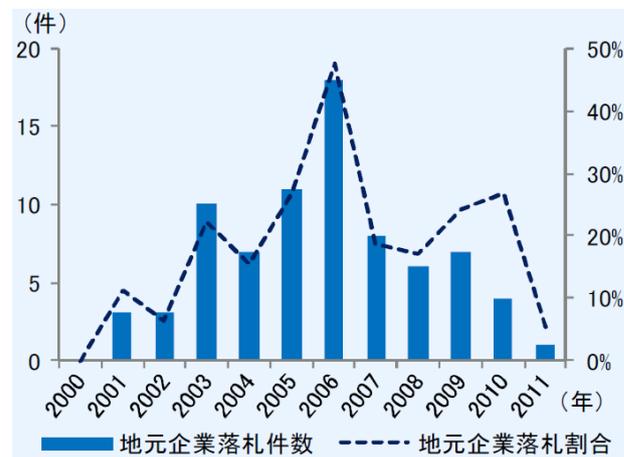
この2点は、大きく見ればどちらも「中小企業の知識不足」が原因と言える。

図5 PFI 事業件数の推移



注) 実施方針公表時期で集計

図6 地元企業における落札件数の推移



出所:野村総合研究所 「地元中小企業の参入による PFI 市場の裾野拡大に向けて」

3-3 住民参加の機会の少なさ

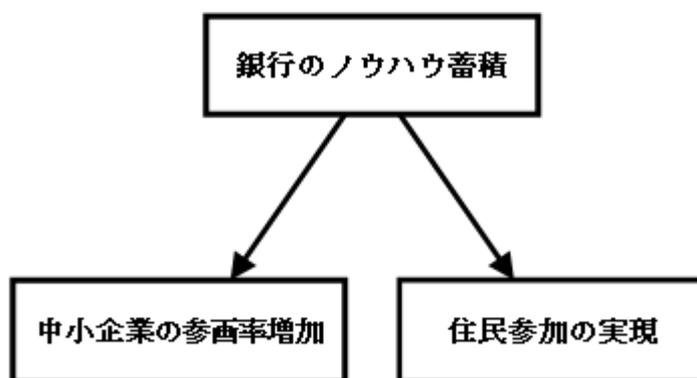
第三の課題は、「PFI 事業への住民参加の機会がない」ということである。現在までに行われた PFI 事業を調べたところ、事業スキームの中に住民参加にあたるものを含んだ例は見当たらなかった。

PFI 事業の対象である公共物の利用者は、主にその地域の住民である。それゆえ、その人々の意見を反映する機会が設けられていないことは、事業者を決める立場にある自治体の課題として挙げられる。

第4章 地方銀行主導の段階的課題解決

地域完結型 PFI を促進するためには、それぞれのプレイヤーが積極的に関与していくことが必要となる。しかし前章で述べたように、いくつかの課題が存在していることにより、地域完結型 PFI は現在足踏み状態にある。そこで我々は、地方銀行を核として、それらの課題を段階的に解決していく方策を考えた。(図7) 以下、地方銀行、地元中小企業、住民の三つの観点から、順を追って示していきたい。

図7 課題解決の段階図



出所:筆者作成

4-1 地方銀行の取り組み

第一の課題として、まずは重要な役割を担う地方銀行について考察し、解決案を提案する。

4-1-1 地方銀行全体のノウハウ蓄積

地域完結型 PFI を促進するうえで重要なプレイヤーである地方銀行は、メガバンクと比べると PFI に関する実務的なノウハウが足りないという課題がある。これが、地方銀行が PFI 事業に参画できない一番の要因となっている。地方銀行がノウハウを蓄積しないでいると大きなビジネスチャンスを逃すことになる。

しかし、知識の乏しい地方銀行が、単独で一から PFI 事業を主導することは現状では難しい。そこで、地方銀行のノウハウ蓄積のためには、既に PFI のノウハウを持つ他の金融機関と協力して、積極的に PFI 事業と関わっていく姿勢

が必要となる。

ノウハウをもつ金融機関の例として、日本政策投資銀行が挙げられる。日本政策投資銀行は、国内初の PFI 事業への融資を行っており、その後も PFI 市場拡大のために積極的に PFI 事業に関わっている。実際に、今まで行われてきた PFI 事業の多くに日本政策投資銀行が関与している。その日本政策投資銀行と連携することで、PFI 事業の融資方法やプロジェクトリスクの洗い出し方等の実務的ノウハウを学ぶことができるのだ。

また、銀行内に専門の部署を設けることも有効だ。専門部署を設けることで、人材育成やノウハウ蓄積の効率化が期待される。実際に、百五銀行では PFI の専門部署を設けており、その部署を中心として PFI 事業に積極的に参加している。それにより、他の地方銀行との差別化に成功し、PFI 事業におけるプレゼンスを向上させた。

このように、経験豊かな他行と連携して多くの PFI 事業に関わり、そして専門部署を設け効率的にノウハウ蓄積を進めることで、地方銀行はアレンジャーとして PFI 事業を主導する力を身に付けていけるはずだ。

4-1-2 行員の知識習得

銀行全体にノウハウを蓄積することと並行して必要となるのは、行員一人一人が知識をつけることである。なぜなら企業の相談の窓口は支店行員であることが多く、支店行員には適切な対応を行うための最低限の知識が求められるからだ。

しかし百五銀行へのヒアリング調査により、行員の多くは PFI についての知識を持っていない、という課題が判明した。銀行全体にノウハウが蓄積されたとしても、行員一人一人に知識が根付かなければ真のノウハウ蓄積とはいえない。

そこで、知識習得のために、行員が PFI に関するセミナー・研究会へ参加することを推奨する。

行員が知識を習得し、企業から相談された時点である程度の情報を説明し、その後専門の部署へ委託するという仕組みを作れば、中小企業も PFI 事業に参加しやすくなる。

そのために、セミナーや研究会に行員が参加し、積極的に知識を取り入れることが重要となる。

4-2 地方銀行と地元中小企業の関わり

第一の課題が解決された次の段階として、「地元中小企業の参加が少ない」という第二の課題を解決する。我々はこの解決のために、地方銀行の持つ「地元

中小企業との深いつながり」という強みを活かせるのではないかと考えた。そこで、課題解決のために地方銀行が具体的にどのように関わっていくべきかを以下に述べていく。

4-2-1 PFI の情報提供

第3章で述べたように、PFI の知識不足が、中小企業の PFI 事業参入の壁となっている。中小企業にとって、従来の公共事業と PFI による公共事業の違いは、「事業に個別で参加するか、入札グループを作って参加するか」ということだ。だが多くの中小企業が、PFI という馴染みのない単語を聞き、全く別の複雑な手順を踏まなければならないと誤解している。⁷その原因として、PFI について学び、質問する機会が少ないことが挙げられる。そこで地方銀行が、「地元中小企業向けに、PFI の説明会やセミナーを積極的に行っていく」べきだと我々は考える。

中小企業の多くにとって PFI は馴染みのない手法である。そのため、銀行の持つ知識をそのまま伝えただけでは、PFI について理解してもらうことは難しい。そのため地方銀行は、地元中小企業と同じ目線に立った説明をしなければならない。具体的には、PFI の流れの中で、地元中小企業が直接関わる部分をわかりやすく説明するような、「地元中小企業向けの PFI 説明会」を開催することが有効である。これにより、地元中小企業の PFI に対する理解が進み、PFI 事業参入の促進を期待できる。PFI に関する説明会自体は、既にいくつかの地方銀行が行っているが、まだ十分に広まっているとは言えない。よって、地方銀行は積極的に説明会を行っていくべきだ。

4-2-2 入札グループ組成の支援

PFI 事業において、入札グループ組成の成功が事業成功の大きな鍵を握っている。しかし、第3章で述べたように、中小企業が「入札グループを組成するための相手を見つけることが困難」という現状も明らかとなっている。

そこで我々は、地方銀行が企業紹介を行い、入札グループ組成の支援をすることを提案する。中小企業にとって、どういった企業が協力相手として最適であるかという知識が蓄えられていないために、入札グループ組成が失敗に終わることがある。そこで、地元中小企業に詳しく、信頼も厚い地方銀行が間に立ち、率先して、企業の紹介を行ったり、入札グループ組成に関する相談に乗ったりすることで、地元中小企業が安心して PFI 事業へ参入できるようになる。

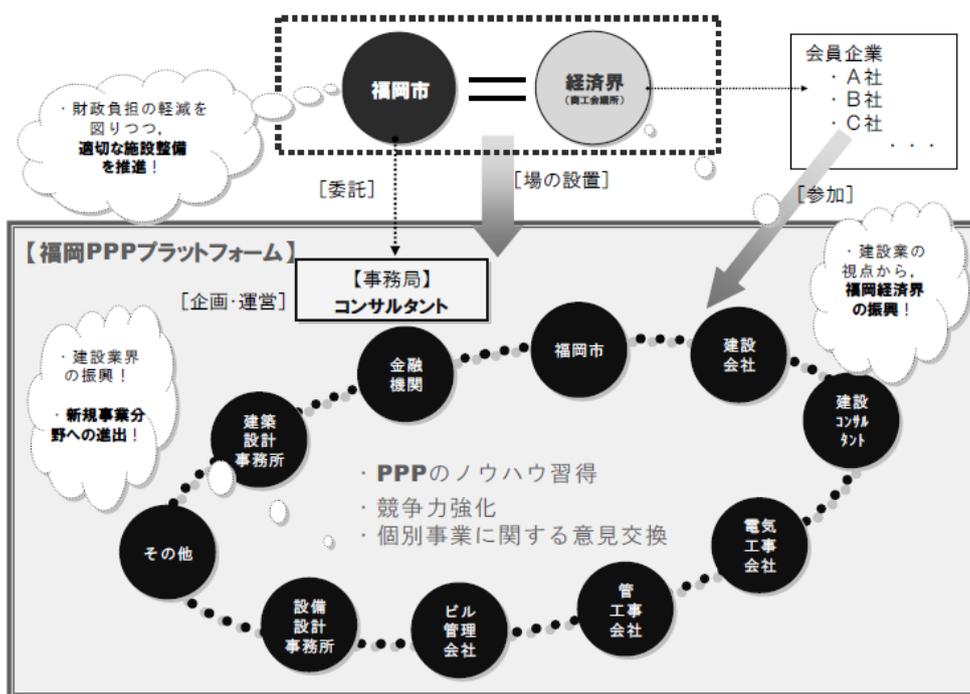
また、PFI についての情報交換と、出会いの場の提供も地方銀行が行うべきだ。なぜなら、地方銀行が中心となって出会いの場の提供を行うことで、将来企業

⁷ ヒアリングより

が PFI 事業を行うことになったとき、その地方銀行をアレンジャーとして選定していただくことが期待できるからである。現在、このような取組の例として、「福岡 PPP プラットフォーム」がある。(図 8) これは福岡市が設置したもので、福岡市内に本店を置く公共建造物の整備・運営に関連する企業が参加できる。ここでは PFI 事業についてのセミナーが開かれ、異業種間のネットワーク形成や情報交換の場として役立っている。この例は、自治体を中心となって運営する出会いの場の提供である。現状では、地方銀行が出会いの場を提供している例がないため、我々は地方銀行が中心となってこのような出会いの場の提供を行うことを提案する。

地方銀行による企業の紹介と、出会いの場の提供という二つの入札グループ組成の支援は、他の企業と触れ合う機会と、中小企業同士の横のつながりの増加につながる。したがって、地方銀行を中心とした地元中小企業の課題解決が可能となる。

図 8 福岡 PPP プラットフォーム



出所:福岡市 「官民協働事業 (PPP) への取り組み方針」

4-3 住民債を通じた住民参加の機会創出

第三の課題として、PFI 事業に対する住民の参加機会が少ないということがあ

る。そのため、住民のニーズに真に応えることができているか判断することが難しい。そこで我々は、第一の課題が解決された次の段階として、重要な PFI のプレイヤーである住民の参加を促すために、地方銀行と自治体が連携して住民債を発行することを提案する。この住民債とは、購入対象者を PFI 事業実施地域の住民に限定した債券である。

4-3-1 住民債発行の流れ

まず、自治体が住民債を住民に対して期限を設けて募集する。住民は自治体のホームページ等を通じて住民債購入の意思表示を行う。そして、PFI による公共事業の実施が決定されると、地方銀行は子会社の証券会社等を通じて、債券発行のノウハウを活かし、自治体の保証付きの住民債を発行する。このような発行方法を採用した理由は、後述する「事業評価」の流れを円滑化するためである。

4-3-2 インセンティブとしての利払い

住民債に対しては、定められた期間ごとに利息が支払われる。その利払いの代わりとして、または利払いに付随して、住民に役立つクーポンの発行を提案する。例えばスポーツセンターであれば、無料回数券のようなクーポンをつけることで、住民債を持つ地域住民の施設利用を促すことができる。このようにクーポンがあることによって、住民が住民債に関心を持ち、購入するための動機付けができると言える。住民の参加を促すためにも、住民債を発行する地方銀行は、PFI によって提供される公共サービスに応じたクーポンを考えていくことが望まれる。

4-3-3 住民債の活用

住民債の一番の役割は、PFI 事業の資金源だということではなく、住民債を通じて住民が地域完結型 PFI の重要なプレイヤーとして参加意識を高め、PFI 事業に川上から川下まで関わっていくことを可能にするということである。以下では、「事業評価、モニタリング機能」という二つの点での、住民債を通じた住民参加について説明する。

A 事業評価

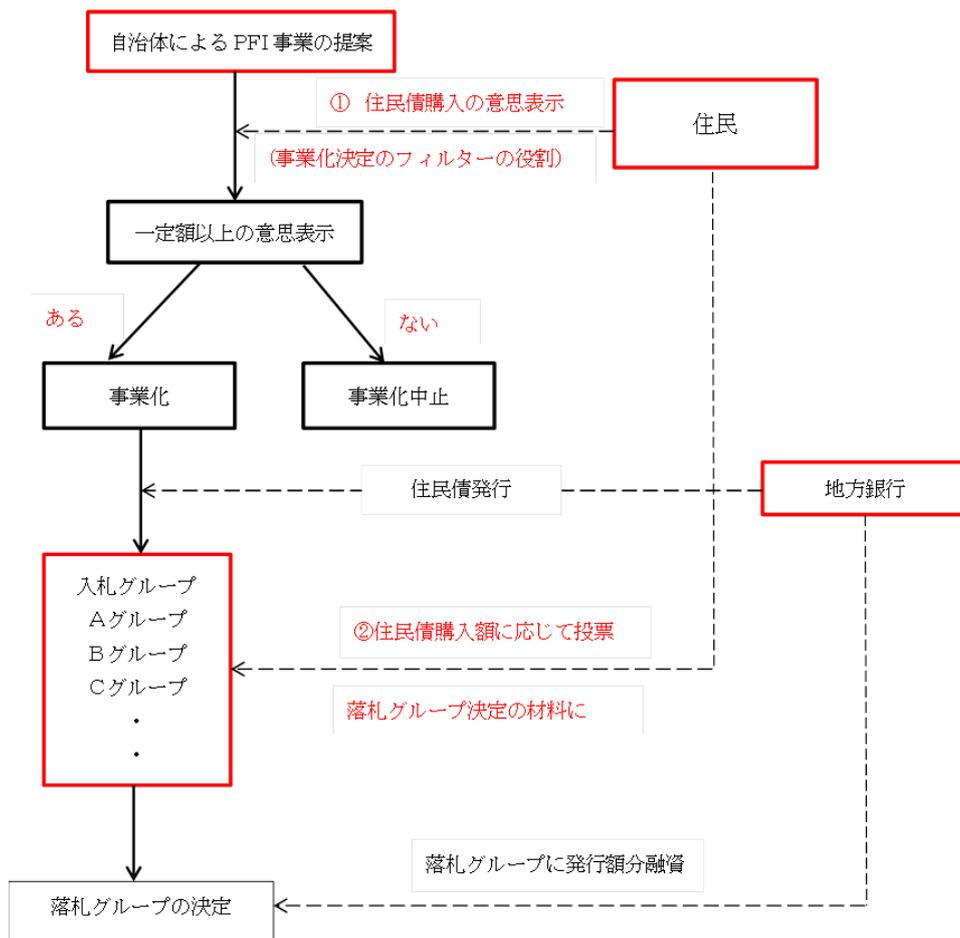
図 9 に沿って、事業評価と住民の関わり方の手順を説明する。

①自治体が PFI 事業を行うかどうかを決定する際、従来の PFI では住民の意見は反映されていない。そこで、我々は事業化決定に住民の意見を取り入れることを提案する。これは、自治体が住民債を住民に対して募集し、住民による

一定額以上の住民債購入の意思表示がなければ、事業化を中止するというものである。この仕組みを用いることで、住民は、事業化決定の際のフィルターの役割を果たすことができる。これにより、より住民の求める公共事業が実施されることが期待できる。

②次に、入札グループの中から落札するグループを決定する際に、住民債を購入した住民による投票を行うことで、住民の意見を反映させることを提案する。住民債を購入した住民は、住民債購入額に応じた投票数を得て、自身の望ましいグループに自治体のウェブサイト等を通じて投票する。そして、各グループの得票数を落札グループ決定の材料の一つとする。この住民投票は、自治体・SPCが、住民の意見を十分に反映させた、地域の求めるPFI事業を行うためのインセンティブになる。

図9 住民債スキーム図



出所:筆者作成

B モニタリング

PFI 事業における一般的なモニタリングは、発注者である自治体、SPC、金融機関を実施者として、SPC によって提供される公共サービスの水準を監視する行為である。私たちの提案では、住民債を活用し、そこに住民を新たに参加させることで、従来よりも多面的なモニタリングを行うことができる。

まず、住民は住民債を持つことで PFI 事業における利害関係者となる。これにより、PFI 事業に対して関心を持つ人が増えるので、従来のモニタリングに住民の目という新たなモニタリングの視点が増える。また、住民は、住民債購入者であると同時に施設利用者でもあるため、先に述べた三者では目の行き届かないところにまで目を向けることができる。そして、住民の意見はパブリックコメントとして自治体に集められ、SPC を通じて各事業者に反映される。

このように、住民の目によるモニタリング機能が追加されることによって住民への情報公開が必然的に進み、住民の意見も広く集められて反映されることで、PFI 事業がより健全なものになっていくことが期待できる。

以上より、住民債を活用することで、住民は事業決定段階から運営まで関わっていくことができる。また、住民が事業評価に参加することで、より地域性⁸を重視したグループの評価が可能になる。

住民がそれぞれの場で果たす役割は大きく、私たちの提案する地域完結型 PFI では改めて重要なプレイヤーであると位置づけることができる。

4-4 第4章のまとめ

この章では、今後地域完結型 PFI を促進していくために必要な方法について述べたが、これらのことから以下のことが結論として言える。

地方銀行がメガバンク等と連携してノウハウを蓄積することや、行員全体の知識の底上げを行うことは、その地方銀行の発展に直結する。そして地方銀行がアレンジャーとして、地元中小企業への情報提供や、入札グループ組成の支援を行う。これにより、地元中小企業の地域完結型 PFI への参加率は格段に上がり、仕事が増えて地域の雇用は増大し、地域発展が進む。また、地方銀行と自治体の協力により、住民が住民債の購入を通して事業評価やモニタリングを行う。住民が地域完結型 PFI に関わることで、透明度の高いよりよい公共事業が行われ、その結果、地域住民の暮らしは向上する。このように、地方銀行が中心となり地域完結型 PFI を促進していくことで、金融機関・社会が共に発展

⁸落札決定基準の中に、地域性を評価する項目がある。「地元経済への貢献度」、「地域のニーズの充足度」等。

していくことが可能となる。

おわりに

本論文では、地域完結型 PFI という手法に着目し、地方銀行が中心となって PFI 事業を行うことで、より適切なサービスを地域に提供することを目指した。しかし、地域完結型 PFI はまだ活発に行われているとは言い難く、また地方銀行も、アレンジャーとして参加している事例が少ないのが現状である。そこで我々は、地域完結型 PFI を促進していくために、地方銀行の果たすべき役割や、PFI 事業への住民債活用スキームを提案した。

PFI 事業は地元中小企業にとっても、地方銀行にとっても、大きな利益を生むビジネスチャンスである。我々が本論文で提案したスキームは、PFI 事業においてメガバンクには無い地方銀行独自の強みを活かすことで、今後地方銀行と地元中小企業が共に発展していく社会を作り上げていくことを可能とするであろう。

一方、今後より地域に根差した PFI 事業を実施していくためには、まだ改善すべき点がある。我々のスキームでは、住民債を活用した事業評価を行うことで、落札決定基準における地域性を評価するウエイトを高めることができる。だが、より地域性を評価していくためにも自治体には、「地元中小企業の参加度」等の項目を増やすなど、落札決定基準の見直しが求められる。

本論文で繰り返し述べたように、地域完結型 PFI の成功は地方銀行の積極性が大きな鍵を握っている。地方銀行が地元中小企業の PFI 事業への参加を促し、地方銀行と地元中小企業が共に発展していくことで、地域社会の発展、ひいては日本全体の社会発展へとつながるはずだ。

参考文献等

【和文】

- ・植田和夫、日刊建設工業新聞社編集局 [2006]
『PFI の資金調達～プロジェクトファイナンス実例研究 金融機関と民間事業者が明かすノウハウ～』 日刊建設工業新聞社
- ・特定非営利活動法人 日本 PFI・PPP 協会 [2012]
『PFI 年鑑』 特定非営利活動法人 日本 PFI・PPP 協会
- ・西村清彦、山下明男 編 [2004]
『社会投資ファンド PFI を超えて』 有斐閣
- ・藤本隆宏、柴田孝 編 [2013]
『ものづくり成長戦略―「産・金・官・学」の地域連携が日本を変える―』 光文社
- ・新雅史 [2012]
『商店街はなぜ滅びるのか―社会・政治・経済史から探る再生の道―』 光文社
- ・津田倫男 [2012]
『大解剖 日本の銀行―メガバンクから地銀・信金・信組まで―』 平凡社
- ・津田倫男 [2012]
『銀行員のキミョーナ世界―なぜ行内事情を押しつけるのか?―』 中央公論新社
- ・永野良佑 [2011]
『金融の基礎知識 100』 PHP 研究所
- ・神頭広好、角本伸晃、麻生憲一、長橋透、藤井孝宗 [2007]
『北陸地域のまちづくり研究―富山市を対象にして―』 愛知大学経営総合科学研究所

【WEB】

- ・内閣府 『民間資金等活用事業推進室』
<http://www8.cao.go.jp/pfi/> (2013年10月12日閲覧)
- ・福岡市 『PPP/PFI:官民協働による公共施設の整備』
http://www.city.fukuoka.lg.jp/zaisei/jigyo-suishin/ppp_pfi/index.html (2013年10月12日閲覧)
- ・日本政策投資銀行
<http://www.dbj.jp/> (2013年10月12日閲覧)
- ・PFI インフォメーション
<http://www.pfinet.jp/> (2013年10月12日閲覧)
- ・国土交通省 『PPP(官民連携) /PFI』
<http://www.mlit.go.jp/sogoseisaku/kanminrenkei/index.html> (2013年10月12日閲覧)
- ・日本経済研究所 『PFI とは』
<http://www.jeri.co.jp/public/pfi.html> (2013年10月12日閲覧)

【ヒアリング調査先】

- ・百五銀行 (2013年9月17日)
- ・北陸銀行 (2013年9月26日)

大学生の部 佳作

学生から信託銀行へのメッセージ

中央大学法学部

- 4年 小林 紗和 (こばやし さわ)
- 3年 小池 美菜子 (こいけ みなこ)
- 3年 駒井 麻梨 (こまい まり)

目 次

- 1 はじめに
- 2 事例研究
 - (1) 任意代理
 - ・問題検証
 - ・解決策
 - (2) 死後委任
 - ・問題検証
 - ・解決策
 - (3) 後継ぎ遺贈
 - ・問題検証
 - ・解決策
- 3 高齢社会における信託制度・信託銀行の現状と可能性
- 4 信託事業に関する提案と展望

1 はじめに

われわれのゼミでは、高齢社会における高齢者の財産管理や相続等の民法的問題について考え、その解決策について様々な視点から検討してきた。その中で、特に委託者が受託者に対し、自己又は受益者のために財産の管理を委託する制度である“信託”のもつ機能・性質(財産の独立性、意思凍結機能、受益者連続機能等)¹⁾に着目したところ、多くの問題に対応できることがわかった。そこで本論文では、いくつかの事例をもとに、高齢社会で生じやすい問題について、信託を切り口にして解決策を考える。そして、最後に学生視点による信託事業への提案を行う。

2 事例研究

ここでまず、一つの事例²⁾を紹介する。

杉並区在住のある高齢女性は資産家であり価値のある不動産と多額の預貯金を保有していた。家族構成は、この女性の他、重度の知的障害のある40代の娘1人であった。この高齢女性は3つの希望を有しており、第1は、不動産を死ぬまで売却したくないとの希望である。悪徳業者による不動産処分の強制から免れ、死ぬまできちんと保持したいと考えていた。第2は、この女性の死亡後、当該不動産を娘に承継させたいとの希望である。第3は、娘の死亡後、お世話になった杉並区の福祉施設に当該不動産を承継させたいとの希望である。結局この高齢女性は悪徳業者に当該不動産を騙し取られ殺害されてしまった。

では、この女性が殺害されないで自分の希望を叶えることができているであろう方法としてはどのようなものが考えられるか。

まず、それぞれの希望がどのような論点であるか整理してみると、第1の希望については、自己の不動産を悪徳業者のような他者に手渡したくないという希望である。したがって、より確実な方法で自己の不動産を守り抜く方法が必要であり、その方法としては、将来の認知症や体の自由が利かなくなることに備え、信頼のおける第三者に当該不動産の管理を任せておくという方法が考えられる。具体的な方法として、第三者に不動産の管理についての代理権を授与する方法、すなわち任意代理について検討する。次に、第2の希望は、女性の死後、娘に不動産を承継させることであるが、娘は重度の知的障害であるため、自分で不動産を管理することは難しい。そこで、自分の死後において、不動産

¹⁾ 信託の機能・性質については、新井誠『信託法(第3版)』(2008)を参照されたい。

²⁾ 新井誠『信託法(第3版)』(2008)463頁「東京都杉並区老女失踪事件」。

の管理を第三者に任せ、娘に利益を享受させる「死後委任」の問題が考えられる。そして第3の希望であるが、これは「後継ぎ遺贈」の問題である。

これらの問題は高齢社会で多く起こりうる問題である。そこで、この3つの問題について検証し、それぞれの問題に対する解決策を提示していく。

(1) 任意代理

・問題検証

任意代理とは、本人が代理人に対し代理権を授与するものであるが、高齢者が当該事例のように代理権を授与する場合に問題となるのは、本人が認知症になってしまった場合、すなわち意思能力を喪失してしまった場合は、代理権が存続するか、という点である。

また、高齢者が万が一認知症になってしまった際にも、当該女性の第一希望を叶えるためには、他にどのような方法が有効であるかについても検討する。

まず、本人が意思能力を喪失したことが、代理権の消滅事由になるかという点について考えたい。民法の学説は、民法111条1項の代理権消滅事由に「本人が後見開始の審判を受けたこと」が明記されていない点についていくつか議論が分かれているが、本人の意思能力喪失後も任意代理権が存続するには特約が必要であるという説と特約は不要であるという説の大きく二つに分かれる³。

本件事案において、女性の代理権授与についての特約はないとみなすと、任意代理権は本人の意思能力存続後も特約なしに存続する(当然存続=特約不要説・米倉説)⁴という説による場合にのみ代理権は存続することになる。

・解決策

次に、本件事案において、より確実に女性の意思を貫くための方法を挙げてみる。1つ目に信託制度の使用である。信託には、意思凍結機能というものがある。委託者が設定した信託目的は委託者の意思能力喪失、委託者の死亡に拘わらず持続するのである⁵。そこで女性は、信託銀行等の信託会社を受託者、自己を受益者とした信託を設定することで、この問題を解決できる。

2つ目に任意後見制度の利用である。任意後見制度とは、本人が能力減退前に自己決定をしておき、能力の減退後にその内容を実現することのできる制度であり、2000年に新たに始まった⁶。この制度によれば、女性が意思能力のある時

³ 詳しい学説は法学教室(1995.5-No.176)104頁[新井誠]、新井誠『高齢社会の成年後見法〔改訂版〕』(有斐閣、1999)182頁を参照されたい。

⁴ 法学教室(1995.5-No.176)104頁[新井誠]、新井誠『高齢社会の成年後見法〔改訂版〕』(有斐閣、1999)182頁。

⁵ 新井誠『信託法(第3版)』(有斐閣、2008)462頁。

⁶ 新井誠・赤沼康弘・大貫正男[編]『成年後見法制の展望』(日本評論社、2011)39頁参照。

点で委託した内容が、意思能力喪失後もそのまま持続することが保障されている。したがって、女性は信頼のおける第三者に、当該不動産の管理を事前に任せておくことができる。

なお、女性が認知症になってしまった後の生活すべてを信頼のおける第三者に任せたいという場合について考える。その場合、一番確実に女性の願いを実現できる方法として、信託銀行等を利用した財産管理についての信託契約と、身上監護等法律行為を主とした任意後見契約の併用が挙げられる。財産管理については専門家に任せることで、任意後見人は身上監護に力を注ぐことができ、より効率的に本人のサポートを行うことができる。

以上より、先の事例における高齢女性の希望を叶えるために確実な方法として、任意後見制度、信託制度の利用を提案したい。

(2) 死後委任

・問題検証

次に、本人の死後のこと(主に葬儀や埋葬、供養等)を他人に委任をする死後委任についてである。ここで、次のような事案を挙げる。

(事例) 現在入院中である高齢女性は、死亡後の入院費と葬儀代の支払いが滞り、周囲に迷惑がかかることを心配していた。女性には子供がいるものの、娘は重度の知的障害、息子は絶縁状態である。そこで女性は隣人の D 男に、女性の財産を管理し、その死亡後はその入院費と葬儀代を支払うよう委任した⁷。

ここでの論点は、委任者(女性)が受任者(D 男)との間でした自己の死亡後の事務を含めた法律行為等の委任契約、つまり死後委任が有効であるかということである。委任について、民法では、653 条 1 号「委任者又は受任者の死亡」を委任の終了事由であると定めており、この条文を根拠とした場合、本事例での A 子と D 男の間で結ばれた委任は、無効であるといえる。しかし、高齢化が進み、家族や親、子の在りかたも多様化している現代において、本事例のような死後委任を用いた、高齢者の財産管理・財産承継のニーズは少なくなく、判例や学説も、死後委任に対する見解を示すことが求められている。

本事例に類似したケースに対する、平成 4 年の最高裁判決は、死後委任について、「当然に、委任者の死亡によっても右契約を終了させない旨の合意を含有する趣旨のものというべく、民法 653 条の法意がかかる合意の効力を否定するものでないことは疑いを容れないところである」とした。つまり、原則として死後委任は無効であるとしながらも、受任者の権限濫用防止機能が働くような特約がある場合については、委任が有効であるとする見解を示したのである。一

⁷ 当該事例は法学教室(1996.1-No.184)110 頁[新井誠]にあるものを改変し利用させていただいた。

方で、この判決に対して、民法 653 条の任意規定性は認めながらも、このようなケースの場合に、受任者と、委任者の相続人との利害が対立する可能性があることから、一定の留保を付すべきであるとの見解もある⁸。このように民法上の解釈では、本人の自己決定を優先する死後委任と、相続法で定められた「当然承継主義」という公序を優先する相続との対立関係が生まれてしまうという問題がある。

・解決策

本事例においては、D 男は女性の死後における、入院費と葬儀代を支払うという「事務処理」の義務を負っているものであり、限定された内容の事務を遂行することで、女性の意思は反映されることから、死後委任を有効とすべきと考える。しかし、D 男が「事務処理」という委任の範囲を超えて、女性から預かった貯金を自分のものにしてしまう可能性も、完全には否定できない。このような場合、上記のように、受任者である D 男が、委任者の相続人である、子供たちの利益を害することになる。そこで、一番確実に女性の意思が尊重されるような財産管理を行い、民法の解釈上で発生する問題を防ぐためにも、信託の制度を利用すべきではないかと考える。

信託制度によって高齢者の財産管理を行うという事には、3つのメリットが挙げられる。1つ目は、委託者死亡後も、生前の意思に従った財産管理が可能であるということ。2つ目は、「後継ぎ遺贈型信託」により、長期の財産管理が可能であるということ。そして3つ目に、意思能力に問題が無く、成年後見制度を利用できない人にも利用が可能であるという事である⁹。

信託の基本的な仕組みは、委託者の財産とその所有権を受託者に移転し、受託者が、委託者の定めた信託目的に沿って、受益者のために、財産管理を行うというものである。よって、信託設定後に、破産や死亡などの事情が委託者に生じたとしても、信託関係には影響を及ぼさない。これを先に挙げた事例に当てはめれば、信託が設定された時点で委託者(女性)の財産の所有権は、受託者(D 男)に移っており、委託者が死亡したとしても、それが受託者の財産管理のための行為を妨げないという事であり、委任よりも信託という形を取った方が、財産管理はスムーズである。また、本事例では、委任者(D 男)に任された財産管理は、「入院費と葬儀代の支払い」という事務処理だけであったが、一般的には、個人が死亡した後の財産管理等の手続は様々な事務処理を含め複雑であり、本

⁸ 松川正毅（日本加除出版、2011）『成年後見における死後の事務 - 事例にみる問題点と対応策 - 』85 項参照

⁹ 日本弁護士連合会法的サービス企画推進センター 遺言信託プロジェクトチーム（三協法規出版、2008）『高齢者・障害者の財産管理と福祉信託』77 項参照

事例のように、本来それらを行うべき相続人(故人の子供等)が離れて暮らしているケースも多い。そこで、D 男のような個人ではなく、財産管理に関して様々なノウハウを持ち、個人に任せるよりも長期的に財産管理を行える、信託銀行等の金融機関に依頼する方がより安全であるといえる。

次に、2つ目のメリットとして挙げている、「後継ぎ遺贈型信託」についてであるが、こちらは次の事例にて詳しく論じる。

さらに、3つ目のメリットとして挙げたように、高齢者の財産管理の方法として並べられる、法定後見制度や任意後見制度が使えるほど意思能力に問題は無いが、財産管理に不安があり、他者に任せておきたいという高齢者も、信託であれば利用することができる。いわずもがな、日本は高齢社会の時代を進んでいるが、金融資産面においても、より一層60歳以上に偏在が大きく、貯蓄額は60歳以上で50%のシェアと言われている(2005年時点)¹⁰。また、2009年までに定年を迎えた団塊世代の退職金や相続財産等の受け取りに伴い、より高齢者の資産の比重は重くなっているとされる。これらの事実は、日本で「高齢者の資産管理、資産運用」をサポートするサービスが社会の大きなニーズとして求められていることを示している。

また2013年6月から、信託銀行の「後見制度支援信託¹¹」を用いる事ができる対象者が、すべての被後見人に拡大されたことで、高齢者の財産管理に信託銀行が関わる場面がより増えていくであろう。これは、後見人の財産横領防止のために作られたサービスであるが、被後見人の財産を信託銀行が管理し、日常生活のために引き出される一定額を、後見人が管理するという仕組みになっている。この信託契約には、家庭裁判所の指示書が必要なため、被後見人の財産をより安全に守ることができる。この新しいサービスは、財産管理を信託が担い、身上監護を後見人が担当することで、双方の得意分野を生かすことができる。

以上の事から、より安全な方法として、高齢者の財産管理のために、人材やノウハウが蓄積されている信託銀行が、積極的に利用されるべきであると考えられる。

(3) 後継ぎ遺贈

・問題検証

後継ぎ遺贈というのは、第一次受遺者の受ける財産上の利益が、ある条件の

¹⁰ 永田俊一(日本経済新聞社、2005)『信託改革 金融ビジネスはこう変わる』205項参照

¹¹ 「後見制度支援信託」については、本原稿10頁において詳しく説明している。

成就や期限の到来したときから第二次受遺者に移転する遺贈¹²をいう。

具体的にいくつか後継ぎ遺贈の事例を、先の事例の他にいくつか挙げたいと思う。

まず、妻との間に子供がいない夫が、自分が死亡したら妻に相続させ、妻の死亡後は妻の相続人ではなく自分の兄弟に財産を相続させたい、というように、法定相続とは違う形で遺贈をする場合がこれに該当する（事例 1）。また、株式会社を経営する父が、自社株について、自分が死亡したら経営を任せたいと生前から思っていた長男に承継し、長男が死亡したら長男の子（孫）ではなく次男に承継させたい、というように、個人企業経営や農業経営を行う者が、有能な後継者を確保する上で必要となる場合がある¹³（事例 2）。さらに、福祉活動に多大な関心を抱いていた者がいて、自分の死亡後は所有財産の一部を、重度の障害をもつ孫の療養看護費用の足しとして孫に遺贈し、孫が死亡したら彼が世話になった福祉団体に寄付したい¹⁴、というように、第一次受遺者が何らかの障害を抱えていて、第二次受遺者に遺贈利益が渡るか不透明な場合、あるいは遺贈者本人の将来における意思能力喪失の場合を想定し、後継ぎ遺贈として事前に財産処分の約束をしておくことで、その意思を反映して財産承継を行うことができる。（事例 3）このように、多様な後継ぎ遺贈のニーズが年々みられていると考えられる。

しかし、この後継ぎ遺贈については、民法に後継ぎ遺贈を直接的に規定した条文が存在しない。そこで、最判昭和 58・3・18（判時 1075 号 115 頁）にて、後継ぎ遺贈の法的構成について審議され、①遺言者の希望条項、②第二次受遺者への利益を移転すべき負担を第一次受遺者に負わせた負担付遺贈、③第一次受遺者の死亡時に所有権を有している場合に第二次受遺者へ移転する遺贈、④第一次受遺者に使用・収益権を付与し、第一次受遺者死亡を不確定期限とした第二次受遺者への遺贈、という 4 つの可能性を見出したが、最高裁は、いずれを採るべきか最終的な結論を下していない¹⁵。一方、学説においては、後継ぎ遺贈は、遺言者の単なる希望条項にすぎず、その法的効力を否定する見解が有力となっている。

・解決策

このように、民法上の解釈論としては、後継ぎ遺贈の有効性を肯定することは難しく、近年のニーズに応えられないおそれがあった。そこで、民法からで

¹² 法学教室(有斐閣、1995.9-No,180)111 頁[新井誠]。

¹³ 実務研究 http://www.tokyozeirishikai.or.jp/pdf/07_aug_06.pdf

¹⁴ 法学教室(有斐閣、1995.9-No,180)111 頁[新井誠]

¹⁵ 法学教室(有斐閣、1995.9-No,180)111 頁[新井誠]

はなく、平成19年に施行された改正信託法からのアプローチが注目されている。

その中でも、改正信託法91条にこの後継ぎ遺贈の規定が設けられ、これを「後継ぎ遺贈型受益者連続信託」とよび、近年活用されつつある。この91条の規定の内容は、「受益者の死亡により、当該受益者の有する受益権が消滅し、他の者が新たな受益権を取得する旨の定め（受益者の死亡により順次他の者が受益権を取得する旨の定めを含む。）のある信託は、当該信託がされた時から30年を経過した時以降に現に存する受益者が当該定めにより受益権を取得した場合であって当該受益者が死亡するまで又は当該受益権が消滅するまでの間、その効力を有する。」というものである。すなわち、この「後継ぎ遺贈型受益者連続信託」における信託期間は、信託がされたときから30年を経過後に新たに受益権を取得した受益権者が死亡するまで又は当該受益権が消滅するまでとされ、30年を経過した後は、受益権の新たな承継は一度だけ認められる¹⁶とする。

信託法91条の文言上、信託設定後30年を経過した時点で受益者である者の次の受益者で信託は終了するため、信託を設定してから30年を超える期間においては、指定ができないという問題点も出されている。しかし、この問題については、受益者側の立場に立つと、長期間受益権を自由に処分できないという強い拘束力に縛られる結果につながり、委託者の遺志を反映できるとはいえ、社会的経済的に不利益をもたらすこととなり、年数を延ばすことは難しいと考える。

この「後継ぎ遺贈型受益者連続信託」では、中立的な管理者が受託者となり、委託者の遺言意思を委託者死亡後も引き継ぎ、第一次受遺者に収益受益権を、第二次受遺者に元本受益権を帰属させる形態をとる。受託者である中立的な管理者は、信託法20条により、信託の本旨に従い、善良なる管理者の注意を持って、信託義務を処理する義務を負うこととされており、中立的な管理者には、信託銀行や弁護士・司法書士といった法律の専門家が選ばれる。しかし、近年成年後見制度において専門職後見人の財産着服問題など、弁護士等の不正行為が後を絶たず、委託者側の安心・信用を得る上では信託銀行が委託者の十分な信頼を得ることができると考える。

主な「後継ぎ遺贈型受益者連続信託」の利点としては、民法では遺言について、委託者の意思を引き継ぐことは難しいという見方が有力である中、この信託を利用することで委託者の死亡後も中立的な管理者を通して継続して意思を反映させていくことができる点、また将来認知症などの症状を発症したとしても、代わりに信託銀行が財産管理を適切に行い、委託者の意思に沿った財産管理を可能にすることができる点があげられる¹⁷。

¹⁶ 個人信託・家族信託研究所より http://www.trust-labo.jp/topics/item_1139.html

¹⁷ 資産税 FP News 平成22年9月29日 No.304

そもそも、この後継ぎ遺贈型受益者連続信託について日本ではあまり普及しておらず、国民の間でこの制度が十分に知られていないように思う。今後も高齢社会が進んでいき、相続・遺贈といった問題が以前より多く出てくることが見込まれる。本人の死後も自分の意思通りに、自分の財産処分を行いたいと思う人も多く出てくるであろう。そうした中で、信託制度普及への国の働きかけに加え、信託銀行は社会における仲介役として、遺言者とその後継者との間を取り持ち、財産管理を通して世代を超えて人々の住む社会を支えていく上で重要な役割を担っていると考えられる。

3 高齢社会における信託制度・信託銀行の現状と可能性

これまで見てきたように、高齢者の生活において、信託を利用することは有意義だといえるだろう。

信託銀行が商品として世に提供している商品の中で、高齢社会に貢献しうるものを見ていくと、まずは先ほど触れた『後見制度支援信託』がある。『後見制度支援信託』は、後見制度(成年後見と未成年後見に限る)によって支援を受ける人の財産のうち、日常的な支払をするのに必要十分な金銭を預貯金等として後見人が管理し、通常使用しない金銭を信託銀行等に信託する仕組みのことである¹⁸。この制度を利用すれば、大きな財産を有する人が被後見人(本人)の場合、普段使わない財産は信託銀行へ預けておき、必要な部分だけ後見人が管理すればよいので、財産管理への負担が小さくなる。また、現在成年後見制度の利用者が徐々に広がる中で、親族後見人による財産の隠匿などの問題が見受けられる。しかし本制度では、原則として弁護士、司法書士等の専門職後見人が信託財産の額等を決め、かつ家庭裁判所の指示を受けて信託銀行等との間で信託契約を結ぶ。また、家庭裁判所の指図書がない限り、勝手に契約を解除できない。したがって、現在起こっている親族後見人による財産横領の問題を防ぐことができる。なお、現行の制度では、信託することのできる財産は金銭に限られている¹⁹。しかし、不動産・動産等までを信託できるようになれば、不動産の管理・運用によって得られる収益によって本人の生活の質の向上にもつながりうるのではないかと考えられる。

さらに、信託銀行がこの「後見制度支援信託」というサービスを通じて、地域福祉に貢献する方法も見いだせるのではないかと考える。現在、後見人は主

http://www.fp-soken.or.jp/fpinfo/assets/news_pdf/H22.09.24.pdf

¹⁸ 家庭裁判所リーフレット『後見制度において利用する信託の概要～ご本人の財産の適切な管理・利用のための後見制度支援信託のご説明』(平成23年12月最高裁判所)。

¹⁹ 家庭裁判所リーフレット『後見制度において利用する信託の概要～ご本人の財産の適切な管理・利用のための後見制度支援信託のご説明』(平成23年12月最高裁判所)。

に、無償で行う親族後見人と、司法書士などが有償で行う専門職後見人の 2 種類の形がとられている。しかし、身寄りがなく単身で暮らす高齢者の増加や、専門職後見人の数が少ないという状況から、同じ地域に住む市民が、家庭裁判所から選任され後見人になる、市民後見という仕組みが注目されている。この市民後見人を育成するために、自治体でも養成研修が行われている。そこで各地域の信託銀行が、この養成講座を積極的に支援し、また「後見制度支援信託」について市民に広く知ってもらうことで、地域がそこに住む高齢者を支えていく仕組みを作ることができる。市民後見においては、家庭裁判所が選定する後見人の、財産横領が懸念されるポイントであるが、財産管理を信託銀行に任せることで、後見人は身上監護に専念することができるため、市民後見人の増加にもつなげることができるのではないだろうか。

そして現在はある商品を皮切りに、世間的にも信託が注目を浴びている。それは、『教育資金贈与信託』である。これは、生前贈与において、祖父母が孫(ひ孫、30 歳未満の子も可)1 人あたり最大 1500 万円の教育資金であれば、事前にまとめて贈っても非課税となる制度である²⁰。この制度によってもたらされるメリットとして 2 つ考えられる。1 つ目は、この制度は、将来の世代に資産を残すことができるという意味で、社会的にも非常に価値のある制度である。政府の経済活性化へ向けたプランにも合致している²¹。これからさらに深刻な状態となる高齢社会においては、本制度を利用することで現役世代の負担軽減に必ず貢献できるはずである。2 つ目に、本制度の普及により、他の信託商品・信託制度の普及にも貢献できるということである。資産管理や年金運用を担う信託銀行の顧客の中心はこれまで富裕層であった。しかし、今回の商品では申込みの半数が信託に関心のなかった新規顧客である²²。そこで、この商品とともに遺言信託などの相続関連の商品等他の信託商品の売り込みを積極的に行うことで、信託商品の販売拡充、制度の利用拡大につながるだろう。

この他、信託銀行が高齢社会に対応するためにしている商品はさまざまあり、本人の生活資金（老人ホームの管理料やマンションの家賃等）や死亡後の葬儀費用を支払うための信託契約、残された家族のために遺言で信託を設定する商品が売り出されている。信託を利用することで、信託財産がガードされ、悪徳業者や親族からの篡奪を防止することが可能であることから、特に高齢者にはこれら信託商品を利用して財産管理をすることを推奨したい。

²⁰ 朝日新聞（2013/1/25）

²¹ 公益財団トラス 60 中央大学法学部特別講義：信託法(新井誠教授)資料 17 頁より (2013/6/27)

²² 日経新聞（2013/6/19）

4 信託事業に関する提案と展望

ここで、われわれ学生から新たな信託事業としての提案と、その展望について論じる。

われわれは、福祉型信託²³を行う学生 NPO 団体の設立を提案する。

福祉型信託を担う NPO 団体とは、簡単にいえば学生主体による介護ボランティアである。ここでの NPO の目的としては、判断能力があるも、財産管理や自己の生活に不安をもつ高齢者の生活を支えることである。具体的には、NPO が法人として、高齢者の身上監護に付随する信託業務を引き受ける。ここでの信託契約は営利目的ではなくボランティアであるため、信託業法の規制を受けることなく NPO を設立することができる²⁴。なお、この信託契約での特徴は、身上監護までも信託行為として契約を結ぶ点である。身上監護をしてほしい場合に通常考えられる方法は後見契約であるが、後見は、本人が意思能力を喪失しなければ開始しない。その点、信託契約であれば、意思能力の有無に関わらずいつでも開始することができる。そこで、当該 NPO としては、一定の財産がない高齢者については、財産管理の信託契約とともに身上監護の信託行為まで設定する。一方で、一定の財産がある高齢者については、身上監護の信託契約は行うものの、財産管理については信託銀行を紹介し、信託銀行による信託サービスを利用してもらう。また、団体の運営の面について、身上監護の面では社会福祉士や介護福祉士、財産管理の面では税理士や司法書士などの専門家をリーダーに据え、そのもとで学生は活動することとする。なお、信託銀行としては、NPO からのお客様紹介料を当該 NPO に支払うことで、NPO の運営資金に回してもらうことや、NPO のスポンサーとして資金を援助すること、さらに財産管理のアドバイザーとなるなど、積極的な支援を求める。本事業が実現すれば、身寄りもなく資産もない高齢者の生活を救うことができるであろう。

上記事業に加え、当該 NPO 団体は市民後見人の育成にも力を入れたい。市民後見人育成事業については、社会福祉士や司法書士といった人達を講師として、高齢者の身上監護を行う市民後見人を学生その他社会人から輩出していき、財産管理の面については、高齢者に信託銀行の存在と安定した財産管理のための必要性を提案することが活動内容である。これにより、高齢者は身上監護の

²³ 福祉型信託とは、「高齢者・障害者等の生活支援のための信託」と定義され（今川嘉文・石田光曠・大貫正男・河合保弘『誰でも使える民事信託〔第2版〕財産管理・後見・中小企業承継・まちづくり etc.活用の実務』（2012、日本加除出版）38 頁より引用。）、高齢者の財産管理のために行う信託はすべて福祉型信託に類型される。

²⁴ ここでの信託は営利を目的としない民事信託にあたり、受託者は一定の資格要件があるが（信託法 7 条）、営利目的の商事信託と異なり、信託業法の適用はなく、自然人または法人を問わない。また、信託会社設立において免許・登録等が不要である。（今川嘉文・石田光曠・大貫正男・河合保弘『誰でも使える民事信託〔第2版〕財産管理・後見・中小企業承継・まちづくり etc.活用の実務』（2012、日本加除出版）13 頁より。）

面で安心した暮らしを送ることができ、財産管理に関しては信託銀行という存在を知ってもらう機会ができるため、後の活用に期待できるのではないだろうか。

最後に、われわれから信託銀行への願いがある。信託銀行には信託の看板を背負う信託のプロとして、民事信託や市民活動など業務以外の場での信託活動のサポート（アドバイス等）を積極的に行ってほしい。信託のことなら信託銀行というほどになれば、社会的にも信託、そして信託銀行の名が広がり、多くの人の信託の利用につながるだろう。そうなれば、信託銀行とともに社会も発展してゆくはずである。

以上、われわれ学生から信託銀行へのメッセージである。

大学生の部 佳作

農業の振興による社会と金融機関の発展

～ファンド機能・補償機能を融合させた攻守一体型のスキームを用いて～

名古屋大学経済学部

- 4年 岩田理子 (いわた みちこ)
- 4年 中田采花 (なかた あやか)
- 3年 中神有貴 (かかがみ ゆき)
- 3年 徳舛祐治 (とくます ゆうじ)

目次

はじめに

第1章 日本の農業の現状

1-1 農業の衰退

1-2 解決すべき課題の検討

1-3 収入の底上げ・安定化と、経営の大規模化の実現に向けて

第2章 農業振興における現行の取り組みの検証

2-1 既存の農業活性化ファンドとその課題点

2-2 現行の収入安定化のための補償制度とその課題点

2-3 課題点の解決策

第3章 ファンド機能とリスクファイナンス機能の融合スキームの提案

3-1 新たな課題解決スキームの提示

3-2 ファンド機能

3-3 補償機能

第4章 スキームの課題と有効性の検証

4-1 補償機能の不当利用

4-2 ファンド機能における出資金回収可能性

4-3 金融機関の主体性の発揮

おわりに

はじめに

日本の近年の経済成長率（実質 GDP の対前年度増減率）は低水準で推移しており、国内市場は成熟しきっている。経済規模が大きく拡大しないために、国内の金融機関は限られた資金需要を多数で取り合わざるをえない状況におかれている。社会と金融機関の成長の停滞を打開する方向性として、我々は、「社会の発展」を経済成長による発展、「金融機関の発展」を新たな資金需要の創出・新たな金融手法の開発だと捉えた。その定義において、社会と金融機関を発展させるためには、新たな成長分野を掘り起こし、振興させることが共通して重要である。我々は、新たな成長分野として、農業を選択した。なぜなら、第一に、農業は産業としての課題を数多く抱え、それらの改善による成長余地が存在しているからである。第二に、食糧・食生活・食文化を担う農業は、社会活動・経済活動の全ての根幹となる産業であるからである。第三に、農業は農業協同組合（以下、農協とする）との結びつきが強く、農協以外の民間経営体の積極的な働きかけが乏しかったために、参入余地が多く残されているからである。これらの理由から、我々は潜在的な成長分野として農業を設定し、その振興によって社会と金融機関の双方が発展する道を提示する。

本論の構成として、まず、農業が抱える課題を分析し、農業の振興に繋げるための課題解決策の方向性を示す（第 1 章）。そこでは、「農業従事者の収入の底上げ・安定化」と、「経営の大規模化」が農業振興において必要であることがわかった。その方向性の下に、現在行われている取り組みと、その問題点について考えた。その中で、①農業の地域特性や、地域の小規模な農家を考慮した方策が行われていない、②国の保護からの自立や、農業従事者の主体性の強化を促すアプローチが行われていないという現状が明らかとなった（第 2 章）。それらを補完し、より効果的な農業支援を行うために、ファンド機能と補償機能が融合した、地域特化型の新たなスキームを提案する（第 3 章）。最後に、そのスキームの問題点・実現性の検討を行い、農業振興に対してのスキームの有効性を示す（第 4 章）。

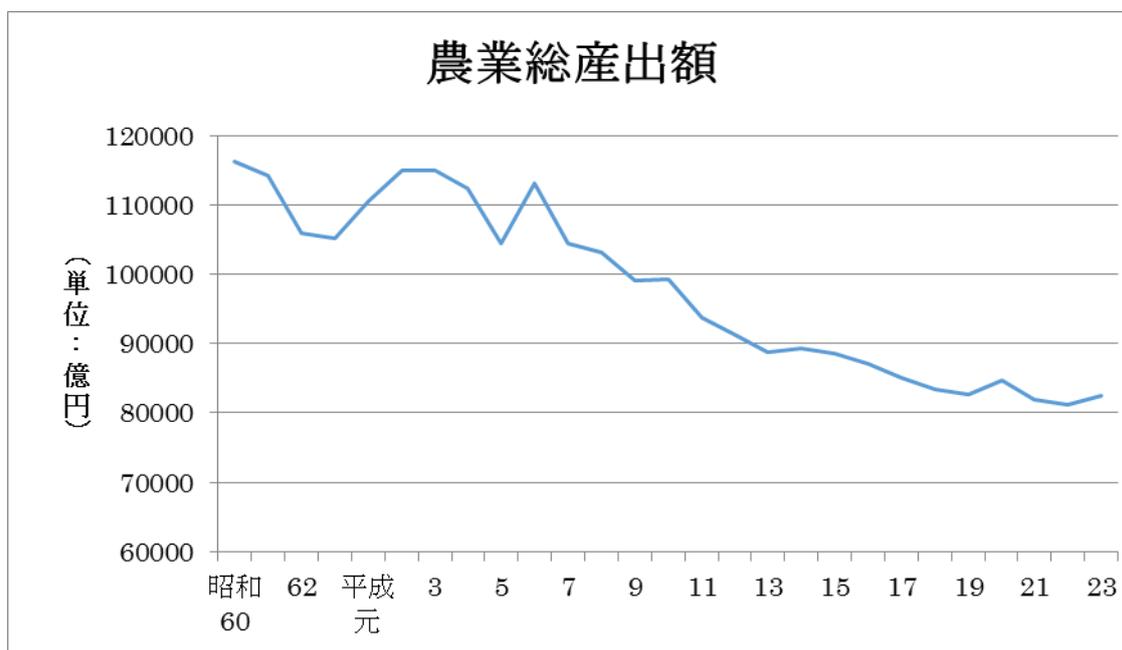
第1章 日本の農業の現状

本章では、日本の農業の現状を整理し、農業を振興させるための課題解決の方向性を示す。

1-1 農業の衰退

日本の農業は産業として弱体化しており、日本経済における存在感を薄めている。その事実は、『平成23年生産農業所得統計』、『農林水産基本データ集』で確認する事が出来る。これらの資料によると、農業の総産出額は年々減少し続け（図1）、国内総生産に占める割合は約1%弱という低水準で推移している（表1）。また、農業従事者の高齢化、就業人口の減少等、労働力の脆弱化の進行も深刻である（図2、図3）。

図1:農業総産出額の推移



出所:平成23年生産農業所得統計 年次別農業総産出額及び生産農業所得より筆者作成

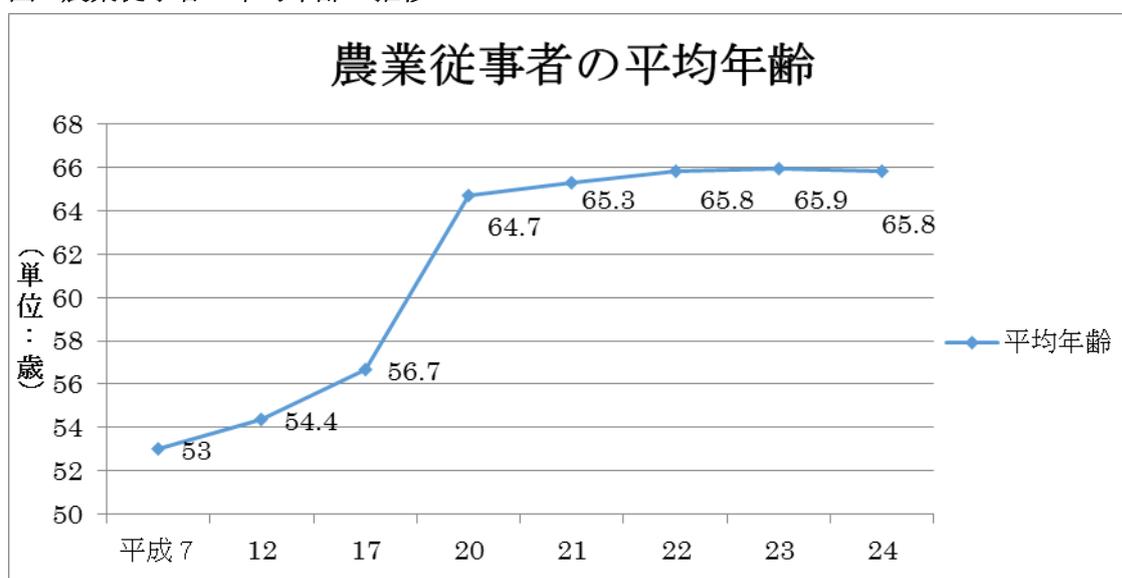
表1:国内総生産における農業のシェア

(①、②の単位:億円)

	平成18年	19年	20年	21年	22年	23年
①経済活動別国内総生産	5,066,870	5,129,752	5,012,093	4,711,387	4,823,844	4,706,232
②うち農業	49,910	48,342	47,432	45,224	47,693	46,025
②が①に占める割合	0.99%	0.94%	0.95%	0.96%	0.99%	0.98%

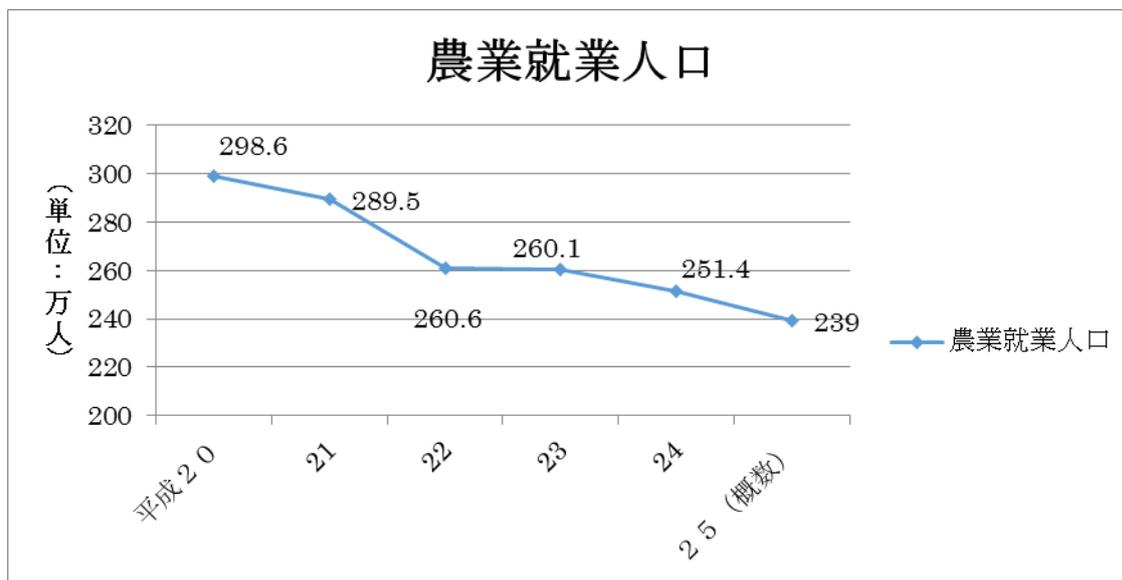
出所:農林水産基本データ集『GDP（国内総生産）に関する統計』（平成25年）より筆者作成

図2:農業従事者の平均年齢の推移



出所:農林業センサス累年統計（平成22年）、農林水産省基本データ集（平成25年）より筆者作成

図3:農業就業人口の推移



出所:農林水産基本データ集『農業労働力に関する統計』(平成25年)より筆者作成

1-2 解決すべき課題の検討

前項で述べた農業の現状の要因となっている課題は多数存在するが、我々は様々な課題の中でも特に、以下の二つの課題の解決が農業の振興に繋がると考察した。

課題1:農業従事者の収入の低さ、不安定さ

平成23年度の農業就業人口は260.1万人であり(図3)、同年度の生産農業所得¹は、『生産農業所得統計』によると、実額で2兆7800億円である。ここから計算すると、平成23年度の農業従事者の平均年収は約107万円であり、著しく低い水準であることがわかる。この収入の低さでは、日々の生活を維持していくことすら困難であり、農業の現状を打開するための積極的な取り組みを行う余力は存在しない。

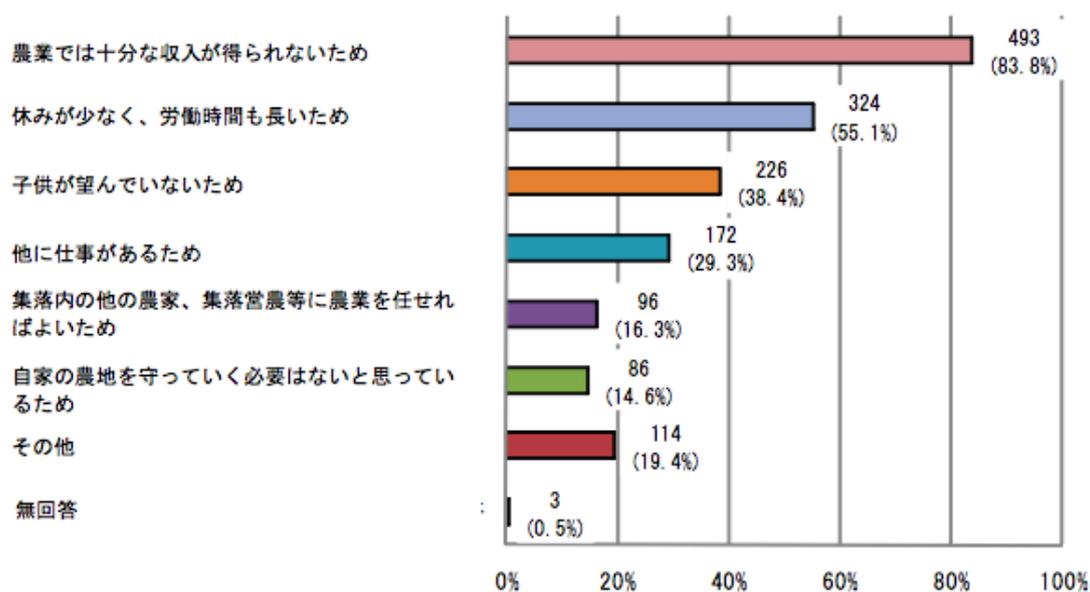
また、収入の低さは、「農業は稼げない産業」というイメージを産み、若者の新規参入の妨げ・後継者不足の要因にもなっていると考えられる。これは、農林水産省の意識調査にも関連性をみることができる(図4)。『労働経済白書』(平成20年版)によると、働く目的を「お金を得るため」だと回答した割合は、高齢者よりも20歳代から40歳代で高く見られた(図5)。このことから、収入の改善は、農業従事者の高齢化・後継者不足問題の改善の一助になると考えられる。

¹ 農業総産出額から物的経費(減価償却費及び間接税を含む)を控除し、経常補助金等を加算した農業純生産(付加価値額)。農林水産省の生産農業所得統計における定義を用いた。

天候や価格などの外部要因によって、収入が不安定であることも大きな問題である。ただでさえ低水準な収入が変動することによって、さらに農業従事者の財政状況が脅かされる。図6が示すような、季節ごとの農産物価格の大きな変動が、収入の不安定さに直結していると考えられる。

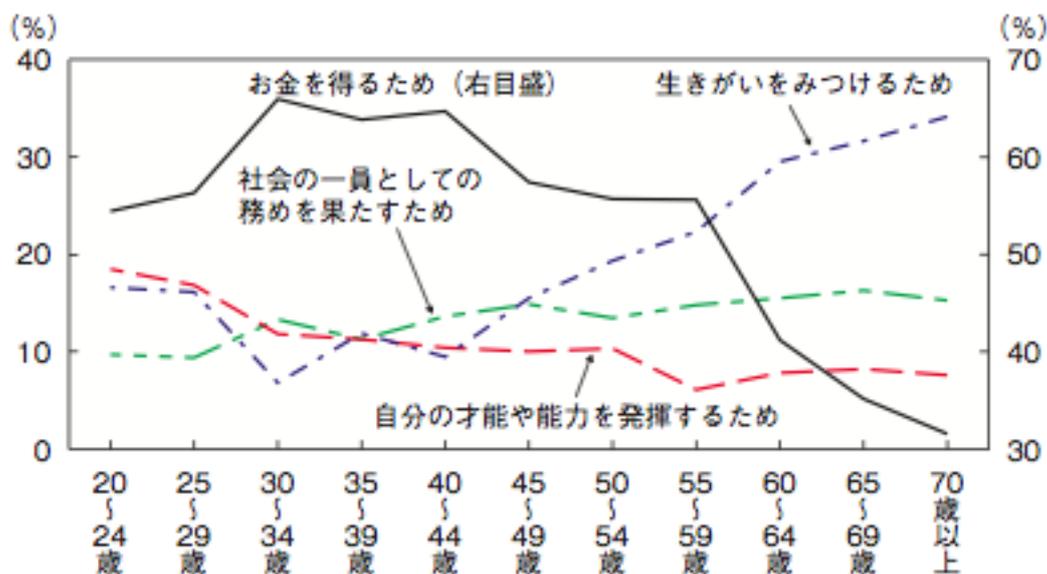
生活の維持だけにとどまらず、成長のための金銭的な余力を備えるという観点と、担い手の確保の観点から、農業を振興させるための前提条件として、収入の底上げ・安定化の実現は不可欠だといえる。

図4:農業従事者が自分の子供に農業を継がせたくない理由



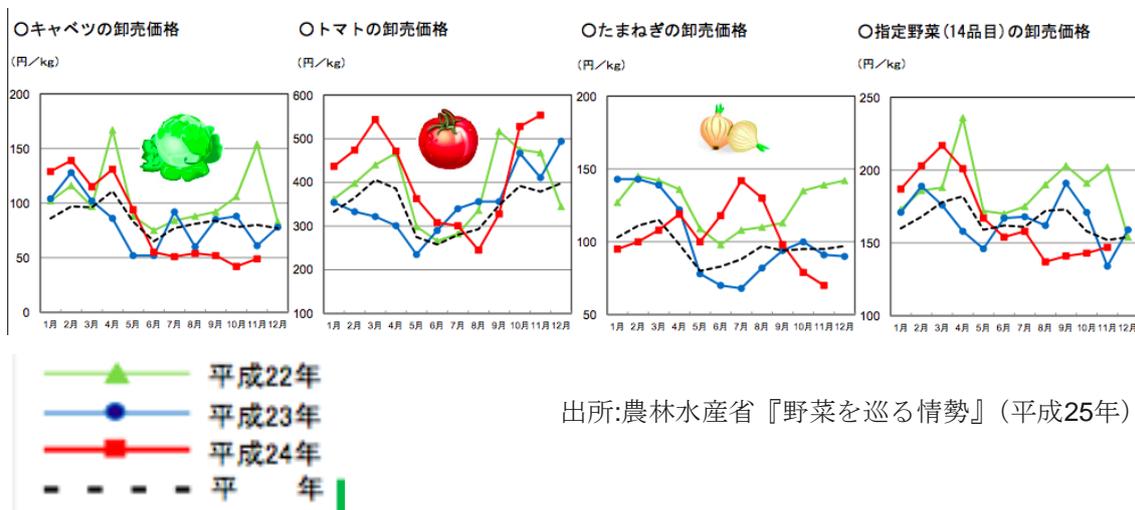
出所:農林水産省ホームページ 平成 21 年度 農林水産情報交流ネットワーク事業全国アンケート調査『食品及び農業・農村に関する意識・意向調査結果』

図5:年齢階級別働く目的（平成19年）



出所:厚生労働省『労働経済白書』（平成20年版）

図6:卸売価格の推移



出所:農林水産省『野菜を巡る情勢』（平成25年）

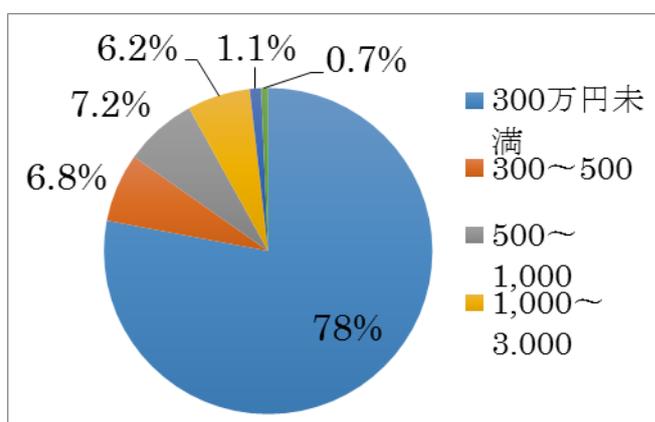
課題 2:小規模・零細な経営体が大多数である

『農業構造動態調査報告書』によると、収入と経営耕地面積の両面において、農業では小規模な経営体が大半を占めることがわかる（図7、図8）。しかし、小規模な経営体にはスケール・メリットが生まれず、農業機械の利用、人材利用などの点で経済効率が改善しない。『平成22年度食料・農業・農村白書』では、一定規模を越えると生産性が逡減する営農類型も少数見られたが、ほぼ全ての

類型において、経営規模が拡大するにつれて労働生産性²と資本生産性³が上昇し、経営が効率的になることが明らかになっている（図9）。また、同白書には、作付規模が大きくなるにつれ、生産費が低下し、農家1戸あたりの所得が向上することも述べられている（図10）。このことから、大規模化の実現は、課題1の「収入の低さ」の改善にも繋がると考察できる。

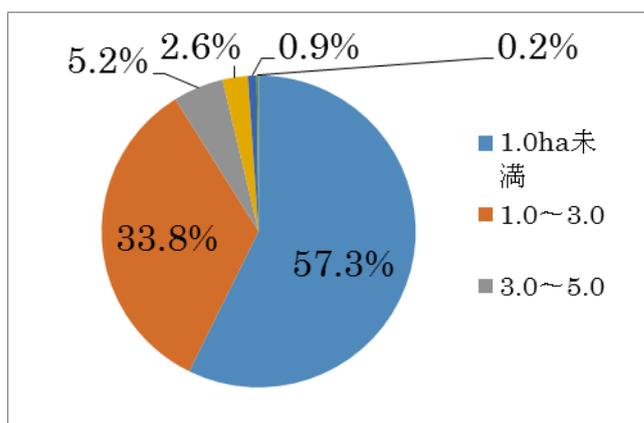
以上の事から、生産の効率化を行い、付加価値の増大を実現する形で農業を振興させるためには、経営の大規模化が必要であるといえる。

図7:農業事業収入規模別経営体数の割合（全国）



出所:平成21年農業構造動態調査報告書『新規就農者調査結果』より筆者作成

図8:経営耕地面積規模別経営体数の割合（都府県）

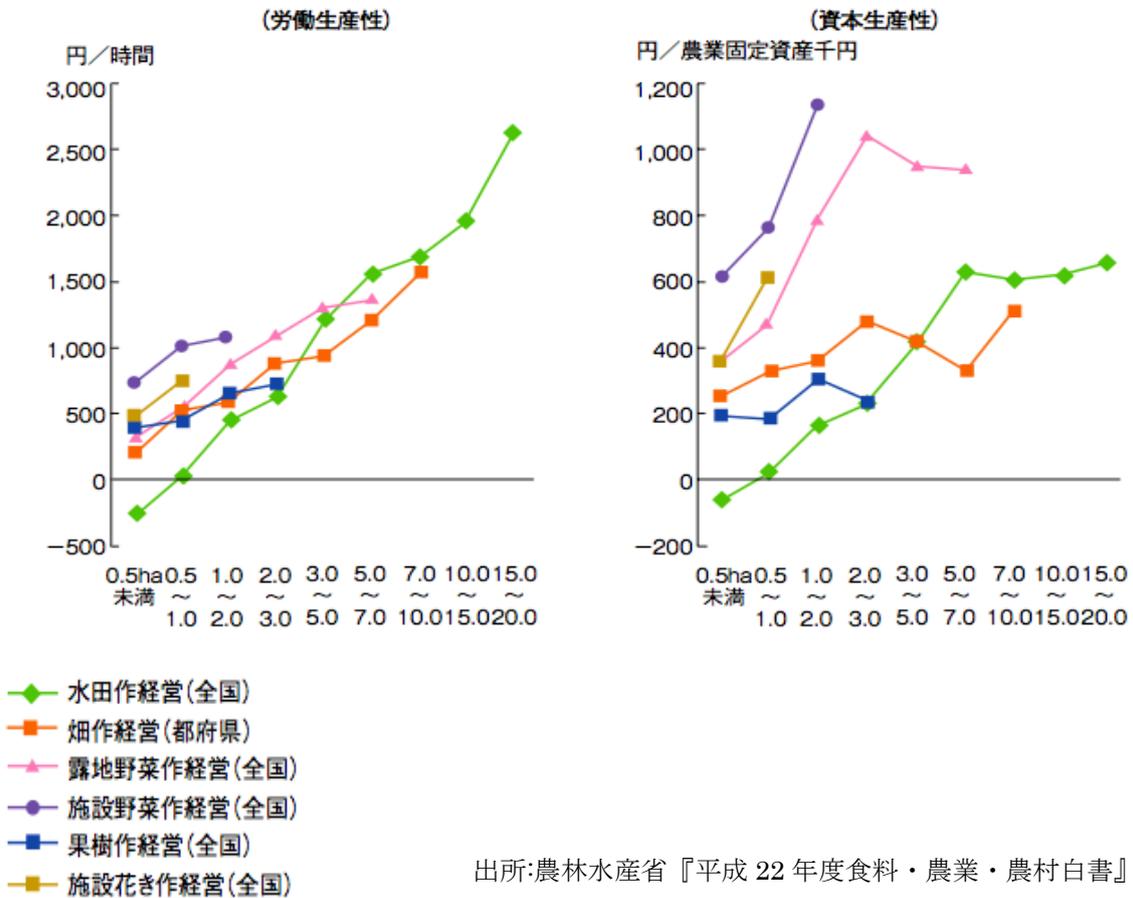


出所:平成21年農業構造動態調査報告書『新規就農者調査結果』より筆者作成

² 付加価値額/自営農業労働時間

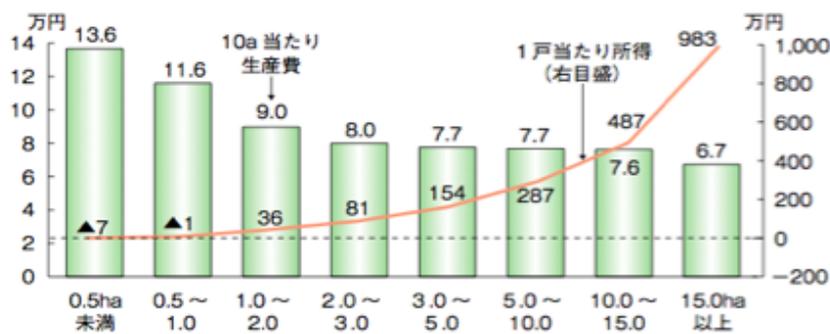
³ 付加価値額/農業固定資産×1,000

図 9:生産性の比較 (営農類型・規模別)



出所:農林水産省『平成 22 年度食料・農業・農村白書』

図 10:米 10a あたりの生産費⁴と 1 戸あたり所得⁵ (作付規模別)



出所:農林水産省『平成 22 年度食料・農業・農村白書』

⁴ 10a 当たり生産費=物財費+雇用労働費+支払利子・地代

⁵ 1 戸あたり所得=1 経営体当たり作付面積×(10a 当たり粗収益-10a 当たり生産費)

1-3 収入の底上げ・安定化と、経営の大規模化の実現に向けて

我々は、農業従事者の収入の底上げ・安定化と、経営の大規模化の実現が、農業を衰退産業から成長産業へ転じさせる道だと考えた。したがって、この方向性の下に論を進めたい。

経営の大規模化を実現するためには、当然のことながら、新たな資金が必要となる。我々は、資金調達の方法として、投資ファンドの利用が有効であると考える。なぜなら、財務状況に弱みをもつ農業従事者にとっては、財務諸表の健全性や返済確実性が重視される融資よりも、資金供給先の成長可能性を重視する投資ファンドの方が適した手法だといえるからである。農家が経営規模拡大によって生産を効率化し、その後さらにサプライチェーンに関わる企業との連携を深めたり、消費者の需要を分析する体制を整えたりする等の積極的な事業拡大を続けて行けば、「収入の低さ」そのものは改善していくと考えられる。しかし、先に述べた通り、農業には「収入の不安定さ」の要因となるリスクも存在する。この不安定さを解決する方策についても、検討する必要がある。

次章では、現在行われている取り組みの内容とその問題点を提示する。収入の底上げ・経営の大規模化に対応する施策として投資ファンドを、収入の安定化に対応する施策として国の補償制度をそれぞれ取り上げる。

第2章 農業振興における現行の取り組みの検証

2-1 既存の農業活性化ファンドとその課題点

農業振興を目的として設立されたファンドの一例として、「JA バンクアグリ・エコサポート基金」を挙げる。これは、JA バンクが農業振興・環境保全に貢献する事業を展開するために設立した基金であり、利子助成事業や投資事業、新規就農応援事業等を行っている。この事業のうち、本論の趣旨に基づき、農業に関連する経営体をサポートする投資事業について調査を進めた。

JA バンクアグリ・エコサポート基金の投資事業は、「アグリ・エコサポート投資事業有限責任組合（通称、アグリ・エコファンド）」（図 11）と「アグリシードファンド」の二本の柱から成る。前者は将来的な成長・発展が見込める農業および環境関連企業の育成・支援を行うものである。また、後者は、技術力はあるものの資本不足に苦しむ農業法人への資本供与を行う。これらの投資事業は、将来性や革新性のある農家や農業法人に投資や支援を行うことで農業振興を図ろうとする画期的な取り組みであるが、課題点も見受けられる。平成 20 年に設立されて以来、出資を受けた企業は現段階で 26 社⁶であり、全国の有望な経営体の中からさらにファンドコンセプトに合わせて厳選された少数の企業

⁶ 2012年6月19日現在

のみが出資を受けられるしくみになっている。

しかしながら、本論で目標とする農業の振興を達成するためには、優良経営体だけでなく、小規模ながらも成長可能性を秘めている農家・農業法人を発掘し、金銭的支援に加えて、経営マネジメントや新規マッチング等の支援を行うことが求められると考える。そのためには、JAバンクアグリ・エコファンド基金のような全国規模のファンドの必要性もさることながら、より特定地域にフォーカスし、零細経営体の潜在的な成長性を活かすことを目的とした働きかけを行うファンドが必要である。

図 11:アグリ・エコファンドのスキーム図



出所:JAIC シードキャピタル株式会社ホームページ アグリエコファンドスキーム図

2-2 現行の収入安定化のための補償制度とその課題点

また、農業従事者の収入の低さ・不安定さを解消すべく、国によって「農業者戸別所得補償制度」や「農業者災害補償制度」も設けられている。

前者は、国、都道府県及び市町村が策定した「生産数量目標」に即して主要農産物（米、麦、大豆など）の生産を行った販売農業者（集落営農を含む）に対し、販売価格が生産費を恒常的に下回る作物の差額を交付する制度である。この制度における課題点は、補償が主要農産物に限られる点、戸別所得補償金額算出の基礎となる標準的な生産費用が全国一律で算出される点である。地理条件や生産規模によって地域ごとの生産費用に差が生じることを考えれば、交付金に事実上の格差を持ちこむことになる。また、所得補償を受けるためには、市町村や農協から通知される生産数量目標に従って生産する必要があり、生

産・経営計画における農業従事者の主体性を養わない。

後者は、農業者が気象災害や火災、鳥獣害等によって受ける可能性がある損失を補てんして、農業経営の安定を図る制度である。原則として 50%の掛金を国庫で負担し、残りは農業従事者が出し合った共済掛金を原資として、有事の際には被害程度に応じて共済金が支払われるしくみとなっている。この制度は、その性質上、小さな被害には共済金が支払われず、農家自身の自助努力で賄うことになっている。大災害に対するセーフティネットは不可欠であるが、本論第 1 章で述べたとおり、収入の少ない農業従事者にとっては小さな被害による収入減少も死活問題である。さらに、今日の国の厳しい財政状況や、TPP 等の外部環境の変化を考慮すれば、国による支援・保護を前提としたスキームに頼ることで存続を望む現状から脱却しなければならないことは明白である。以上の課題を踏まえると、国のセーフティネットの必要性もさることながら、個々の農家が自らの経営リスクに対して、常日頃自ら備えておくことが重要となる。

2-3 課題点の解決策

本章において、これまで検証してきた取り組みの課題点を踏まえると、我々の考える農業の振興を実現するためには、第一に、現行の全国規模のファンドではカバーしきれない中小・零細経営体に対して、資金供給にとどまらない支援を提供する大規模化促進のためのファンドスキームが必要である。第二に、収入の安定化のためには、農業従事者自らが、主体的にリスクファイナンスを行うことが不可欠である。また、第一、第二の双方について、農業の地域特性に応じた対策をとるため、各地域に密着した手段をとることが重要である。

以上を踏まえ、下記の三つの性質を同時に満たす新たな取り組みが必要であると考えられる。

1. 「地域」というミクロな観点から、各地域の特性に対応し、個々の農家にきめ細かく働きかけられる体制
 2. 資金供給に加え、種々の経営支援を行いつつ、中小・零細農家の大規模化にアプローチする投資ファンド
 3. 外部環境の変化に対応し、収入の安定化を直接支援できる補償機能
- 次章では、上記三つの性質を兼ね備えたスキームを提案する。

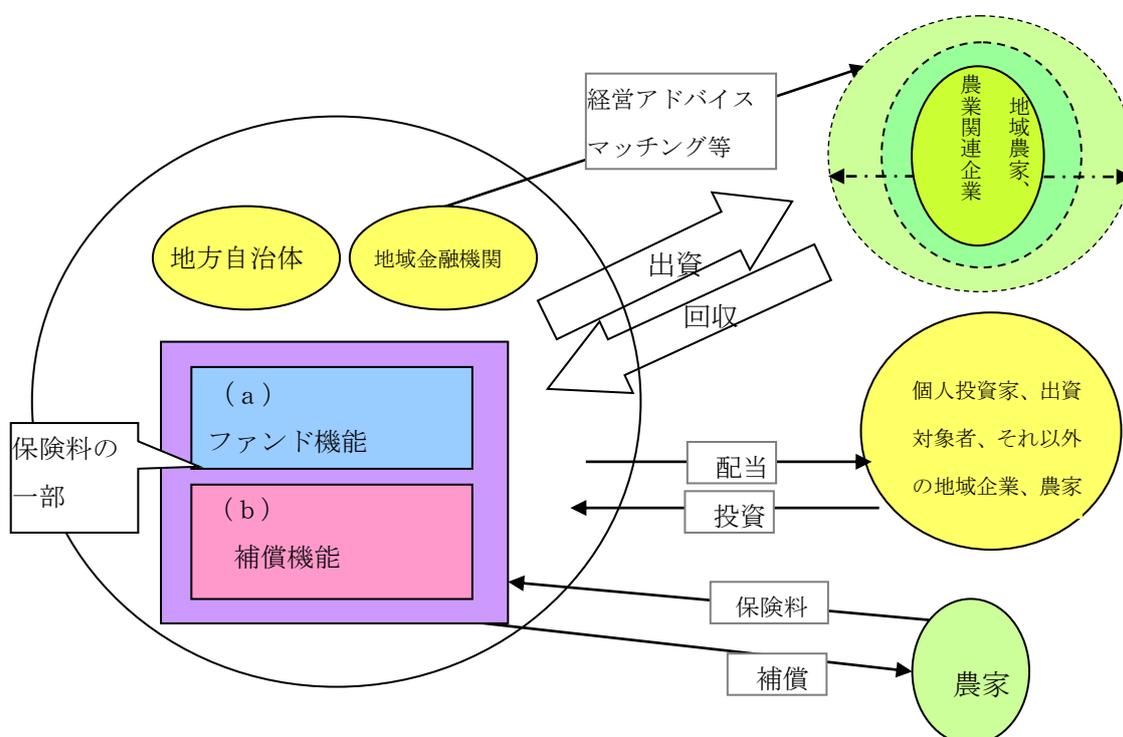
第3章 ファンド機能とリスクファイナンス機能の融合スキームの提案

3-1 新たな課題解決スキームの提示

本章では、前章で述べた三つの性質を備えた、ファンド機能とリスクファイナンス機能の融合スキームを提案する(図12)。地域に特化するという観点から、地域金融機関と、地域の農家等をスキームの核とした。

本スキームでは、地域の農家および農業法人、農業関連企業を出資対象としたファンド(図12内のa)を構築し、それに加え、各農業従事者が定期的に資金を積み立て、有事の際に申請すれば保険金を受け取れる、私的年金をイメージした収入安定保険商品(図12内のb)を売り出す。そこで集まった保険料の一部と、ファンドに対して投資された投資金を、共に(a)のファンドで運用する。このスキームを用いることにより、ファンドは、投資金に加え保険料をも運用できることとなり、より多額の出資が可能となる。また、農家は、自身と関連産業の成長に働きかけながら、補償機能によるセーフティネットを張ることができる。次節からは、ファンド、保険商品の詳細な仕組みをそれぞれ説明する。

図12:スキーム図



筆者作成

3-2 ファンド機能

農家の経営の大規模化を目的としたファンド機能についてであるが、地域金融機関が主体となり、地方自治体等と連携して、地域農業分野の振興を目的とするファンドを設立する。このファンドを通じ、地域の農家や農業法人、農業関連企業（食品加工・販売・飲食・流通を含む）への出資を行う。さらに、出資以外で出資先企業の成長をサポートする手段として、地域金融機関の特長である地域に対する目利き力を活かし、経営コンサルティングやビジネスマッチング等を行う。経営コンサルティングでは、金融機関の持つ知識や経験を活かし、大規模化へのアドバイス、財政管理のノウハウ提供、経営者感覚の養成等のサポートを行う。ビジネスマッチングでは、金融機関が持つ地域企業の情報やネットワークを活用した、販売先の確保、関連産業や川下産業を結びつけることによる消費者や関連企業の需要分析、新たな商品開発等が期待できる。

このファンドへの投資家は、個人投資家や農家、(a)のファンドの出資対象企業、出資対象以外の地域企業を想定している。ファンドの出資対象企業を投資家として参画させることについては、出資を受けなければならないほどの企業に投資資金を捻出する余力があるか、との懸念も生じるが、例え少額でも自らが投資家となることで、成長のための自助努力を促すことができると考え、あえて投資家の一員に位置づけた。また、出資対象以外の地域企業としては、新たなマッチング機会の創出を望む企業、農業そのものや、農産物に関心がある企業などを想定しており、出資対象の農業関連企業と投資家企業との関わりを深めることで、農業以外の産業ノウハウを農業に取り入れることが可能となる。

また、農作物を配当の一部として取り入れることも視野に入れる。農作物を実際に見て、食べて、知った地域企業が農家に対して新たなアプローチを行う波及効果も期待できるからである。

このファンド機能の最大のメリットとしては、地域の農業従事者を余すところなくスキームに組み込むことで、農業という産業自体の活性化に対する当事者意識を養うことができる点である。従来のような受け身の姿勢ではなく、農業従事者自らが積極的に大規模化・事業拡大に向けて動き出す効果が期待できる。

3-3 補償機能

次に、収入安定化のための保険商品についてであるが、農家が定期的に保険料として一定額を積み立て、様々な理由で収入が減少した際に、農業従事者自身が望んだ時に補償としての資金を受け取れる仕組みを構築する。この補償機能の最大の長は、先述の通り、保険料の一部がファンドの資金として運用さ

れる点、そして、金融機関からのアドバイスを受けつつ、非常時のための資金の積み立て・有事の際の保険金の受け取りを自分自身で行えるため、リスクを回避しながら農業従事者の主体性をも養える点である。

前節で述べたファンド機能による農家・農業法人の成長に伴い、外部要因によるリスクからの経営への打撃は逡減していくと考えられるが、成長前の段階では、農業従事者の生活を維持し、成長のための余力を残すために何らかのリスク回避手段が必要になる。その手段としてこの補償機能は有効であり、ファンド機能で発生する事業拡大化リスクをカバーできると考えられる。

このようなファンド機能と補償機能を融合させたスキームにより、第2章で挙げた1、2、3の性質全てを同時に満たすことが可能となる。ゆえに、経営の大規模化、収入の底上げと安定化、ひいては農業振興を実現できると考える。さらに、次章ではこのスキームの課題点を挙げ、解決策を提示しながら実現可能性を検証する。

第4章 スキームの課題と有効性の検証

スキームの課題点としては、以下の三点があげられる。一つ目は補償機能が不当に利用されてしまう危険性、二つ目がファンド機能における出資金の回収可能性、そして最後がスキーム内で金融機関がどのように主体性を発揮するかである。それぞれについて解決策を提示していく。

4-1 補償機能の不当利用

スキームの補償機能は、災害に備えて自ら積立を行い、種々の理由で自由に保険金を受け取ることができる機能である。しかしこの制度では、ごく短期間のみ加入して、ある程度の支給額を得た後に即時退会する農家が増える可能性がある。それでは、ファンドがまとまった資金を常に保有・運用して投資成果をあげることが困難となり、積立金額相応の支給を行うことが難しくなる。

これを防止するために、定額年金保険で使用される対策が応用可能であると考えられる。一般に個人年金保険では、加入時に年金の受給開始時期も定め、原則それ以前の期間中に年金を受け取ることができない。万が一積立期間中に被保険者が死亡した場合、支払保険料を一定利率で運用した実績額が支払われることとなる。

この仕組みを今スキームに適応させる。農家は、加入後ある一定期間は積立額を受け取ることができないこととする。そうすることで、長期間の積立を行わず、保険金を受け取るだけの農家の出現を防ぐことができ、ファンドにとっても資金運用をより行いやすい環境が整うと考える。また、通常の個人年金保

険では、保険料のみが運用の原資となる。対して、このスキームではファンド機能が一体となることで、ファンドへの投資資金と保険料の双方を運用することができる。いつ農家が保険金の受給を申請し、ファンド側が支払うこととなっても、運用部分の資金もファンドの手元に確保できるような仕組みとなっている。そのため、効率的な運用が行えるだけの資金をファンドが常に保有することができると思う。

4-2 ファンド機能における出資金回収可能性

次に、ファンド機能の課題点である。ファンドの出資先が地域の農家、農業法人、農業関連企業のみ限定されているが、出資金の回収は見込めるのかという問題である。この課題に対して実際に取り組んだ、国内初の地域密着型ファンドである「えひめガイヤファンド」を例に取り上げる。同ファンドは「地域特有の潜在的な資源（人・物・情報）を掘り起こし、新技術の導入を図りながら、付加価値を付け、積極的なハンズオン⁷を実施することにより、地域の核となる経営体に成長するまでの支援・育成を行う」⁸ことを目的とし組成された。愛媛の主要産業である第一次産業とその関連産業を核として、地域の特性を生かした新たなビジネスモデルの発掘・育成を行っている。特に、過小資本でありながら潜在力のある企業に投資・支援を行い、中長期的に地域経済の核となる企業の育成を行っている。平成20年2月末日までに、累計6件、136百万円の投資を実行しており平成25年の報告では類計17件367百万円の投資実績をあげ、着実に成果を伸ばしている。愛媛県はこのファンドによるハンズオンのみに頼らず、金融機関が主体的に働きかけ、経営サポートのためのセミナーやビジネスマッチングの会を頻繁に行い、「メイド・イン・えひめ」というブランドを確立させようと活動を行っている。投資先の企業についても厳しく査定がなされ、金融機関はそのための目利きの育成にも力をいれて取り組んでいる。

今スキームにおいても、金融機関がどれだけ企業の経営状態を改善させるために働きかけを行い、積極的に投資先の経営に入り込んでいくかが重要となる。出資先の企業の特徴に合わせ、他業種とのビジネスマッチングの機会提供や経営面・財務面でのアドバイスを行い、継続的・積極的な経営支援を行うことで、十分に出資金の回収が見込めると考える。

4-3 金融機関の主体性の発揮

最後に金融機関がどのように主体性を発揮し、農業の活性化と自らの成長を

⁷ 本論での「ハンズオン」は、えひめガイヤファンドのホームページで用いられている、「事業成長を継続的に育成・支援」という定義で用いている。

⁸ “企業育成ファンドを通じた第一次産業支援” 愛媛銀行

達成できるのかという課題点である。金融機関が持つ特長は、産業に依らない多種多様な企業の情報・ネットワークと、経営コンサルティングを行うためのノウハウの蓄積である。

スキームにおける金融機関の主体性の発揮の場として、農家に対するハンズオンを行う場が挙げられる。金融機関は企業情報・ネットワークを駆使して、農家と、そのサプライチェーンにおける川下企業とのビジネスマッチングの機会を提供することができる。これにより農家は、消費者や、関連企業の需要により即した生産計画の構築、商品作りが可能となる。また、新規販売先の開拓に関しても、金融機関の情報が活用できると考える。加えて、マッチング先の二・三次産業の持つ経営・技術両側面での知識を農業に導入することで、より効率の良い生産方式の確立を促すこともできる。そして、継続的な経営コンサルティングを通じて、財務面・経営面両側面において農家の経営改善をはかることができる。

このようにして、金融機関は、農家の経営を力強いものとするために、農家をより企業的な経営体へ育成するという大きな役割を果たすこととなる。また、ファンド出資対象に含まれる、第一次産業以外の農業関連企業へハンズオンを実施する際には、農家とのビジネスマッチングに加え、従来通り経営面でのアドバイスを行う。上記のように、金融機関ならではの長所をスキームの核とすることで、農業振興に対するスキームの効果が高まると考えられる。

以上のように、スキームの持つ課題は十分に解決可能である。金融機関は新たな融資先と金融手法を開拓し、地域経済の活性化で更なる融資の可能性を得る。活性化した地域経済は需要を喚起し、地域企業の経済活動が活発化する。農家は補償機能による収入面の支援や、ファンド・金融機関が持つ力を使用し、経営力の強化を図ることができる。よって今スキームは、農業そして金融機関が発展することに有効なスキームである。

おわりに

我々は、農業を成長分野として確立させるため、「農業従事者の収入の底上げ・安定化」と、「経営の大規模化」の双方が必要であると考えた。その実現を目的として、ファンド機能と補償機能を融合させた新たなスキームを提案した。

ファンド機能においては、地域に特化した運営を行うことで、各地域の農業の特性に応じた支援を実現できる。また、地域企業の情報の蓄積や、経営指導のノウハウなど、資金供給以外での地域金融機関ならではの強みを要することで、農家の大規模化・収入の底上げに対してより効果的な働きかけができると考える。

補償機能は、農業従事者の生活維持にとどまらず、農家の経済的成長につなげることを目的とした金銭的余力を確保するためのリスク回避手段である。本スキームの補償機能は、金融機関のアドバイスを受けながら、農業従事者自身がリスクファイナンスを行うことで、収入の安定化に対する農業従事者の自助努力を促進し、彼らの主体性を養うことができる。

我々のスキームは、農家自身の成長とリスクカバーを兼ね備えた、いわば攻守一体型の取り組みである。現行の取り組みを補完し、さらに効果的な農業振興の形を模索した本スキームは、金融機関の新しい金融手法として活用され、新たな資金需要の創出を促すことが期待できる。また、農業を成長産業として確立させることで、日本経済の停滞を打破し、成長に転じさせる活力が生み出されるだろう。本論で提示したスキームは、農業振興への貢献を通じて、金融機関の発展と社会の発展の双方にアプローチできる方策であると我々は考える。

参考文献

- ・丹羽哲夫[2009]『金融機関のアグリビジネス戦略』

【WEB】

- ・愛媛銀行『企業育成ファンドを通じた第一次産業支援』

<http://www.fsa.go.jp/news/19/ginkou/20080331-6/07.pdf> (2013年10月13日閲覧)

- ・愛媛銀行ホームページ えひめガイヤファンド

<http://www.himegin.co.jp/info/gaiya.html> (2013年10月13日閲覧)

- ・政府統計の総合窓口 平成23年生産農業所得統計

<http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/List.do?lid=000001104918> (2013年10月13日閲覧)

- ・政府統計の総合窓口 農林業センサス累年統計 農業編 (昭和35年～平成22年)

<http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/List.do?bid=000001047487&cycode=0> (2013年10月13日閲覧)

- ・平成21年農業構造動態調査報告書『新規就農者調査結果』

http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/GL71050103.do;jsessionid=5hGJMh2JcdphlxvgqXnBsnLYRrJBt1KgbvQFvQqrnt1PNCp2RTQD!886076292!-617840547?_toGL71050103_&listID=000001061912&forwardFrom=GL71050101 (2013年10月13日閲覧)

- ・農林水産省 農林水産基本データ集『GDP (国内総生産) に関する統計』(平成25年)

<http://www.maff.go.jp/j/tokei/sihyo/data/01.html> (2013年10月13日閲覧)

- ・農林水産省 農林水産基本データ集『農業労働力に関する統計』(平成25年)

<http://www.maff.go.jp/j/tokei/sihyo/data/08.html> (2013年10月13日閲覧)

- ・農林水産省『平成22年度食料・農業・農村白書』

http://www.maff.go.jp/j/wpaper/w_maff/h22/ (2013年10月13日閲覧)

- ・農林水産省 平成21年度 農林水産情報交流ネットワーク事業全国アンケート調査『食品及び農業・農村に関する意識・意向調査結果』

http://www.maff.go.jp/j/finding/mind/pdf/20100423_enquete.pdf (2013年10月13日閲覧)

- ・農林水産省『野菜を巡る情勢』(平成25年)

<http://www.maff.go.jp/j/seisan/ryutu/yasai/pdf/yasaimeguji.pdf> (2013年10月13日閲覧)

- ・厚生労働省『労働経済白書』(平成20年版)

<http://www.mhlw.go.jp/wp/hakusyo/roudou/08/> (2013年10月13日閲覧)

- ・JAIC シードキャピタル株式会社 ホームページ

<http://www.jseed.jp/aef/> (2013年10月13日閲覧)

- ・JAバンク『農業法人向け資本供与の新たな枠組みの整備について』(平成22年)

http://www.nochubank.or.jp/news/news_release/n_20100405150826.pdf (2013年10月13日閲覧)

大学院生の部 佳作

途上国金融の空白に対する日本型中小企業金融
の適応可能性についての考察

名古屋大学大学院国際開発研究科国際協力専攻

修士2年 田中大毅 (たなか だいき)

目 次

- 1 途上国開発における金融部門の経済的重要性
- 2 途上国中小零細企業における金融サービスの空白の現状
 - Missing Middle とは -
- 3 日本型中小企業金融
 - 日本における中小企業金融の歴史的変遷
 - 中小企業金融における「リレーションシップバンキング」
 - 「情報の非対称性」を解消するメカニズム-
 - 3.3 中小企業金融における日本型リレーションシップバンキング
- 4 日本型中小企業金融の Missing Middle への適応可能性の検討

1 途上国開発における金融部門の経済的重要性

金融は、資金豊富な経済主体と、資金の不足する経済主体との間で、文字通り「資金」を「融通」する仕組みである。限られた資源の下で、経済全体の生産効率を高め、成長を加速させるうえで、金融部門の果たす役割は極めて重要である。「金融制度の発展は経済成長を促進するのか」という疑問に対しては、1990年代より実証研究が進められてきた。King and Levine【1993】は、金融部門の発達と経済発展の関係を明らかにするため、経済発展及び金融仲介の発達度の指標から成る推計式を用いた実証研究の結果、「金融仲介機能は経済成長にプラスの影響を及ぼす」と結論付けた¹。無論、こうした因果関係が成り立つのは、金融システムが資金豊富な経済主体から、資金が不十分な経済主体への資金移動を円滑にするという、文字通り金融本来の役割を果たす時である（奥田【2010】）。こうした金融の本来的機能を鑑みたとき、金融機関の社会的使命とは、産業や企業のポテンシャルをしっかりと見極め、そこにリスクをとって資金を流すことにある、と筆者は考える²。日本を含めた先進諸国では、そうした金融機関本来の役割が、一国の産業を発展させ、ひいては世界経済を牽引し、また産業・経済の発展によって金融機関の成長も促されてきた。

そして、経済のグローバル化の例にもれず、金融市場の中心も、今後は途上国³へとシフトしていく。Mckinsey and Company の推計によれば、世界の金融機関の途上国での収益シェアは、2010年の33%から2020年には47%に増大する（図1）。また、同期間の世界の金融市場の成長寄与度に関しては、57%が途上国部門においてもたらされると推計されている（図2）。

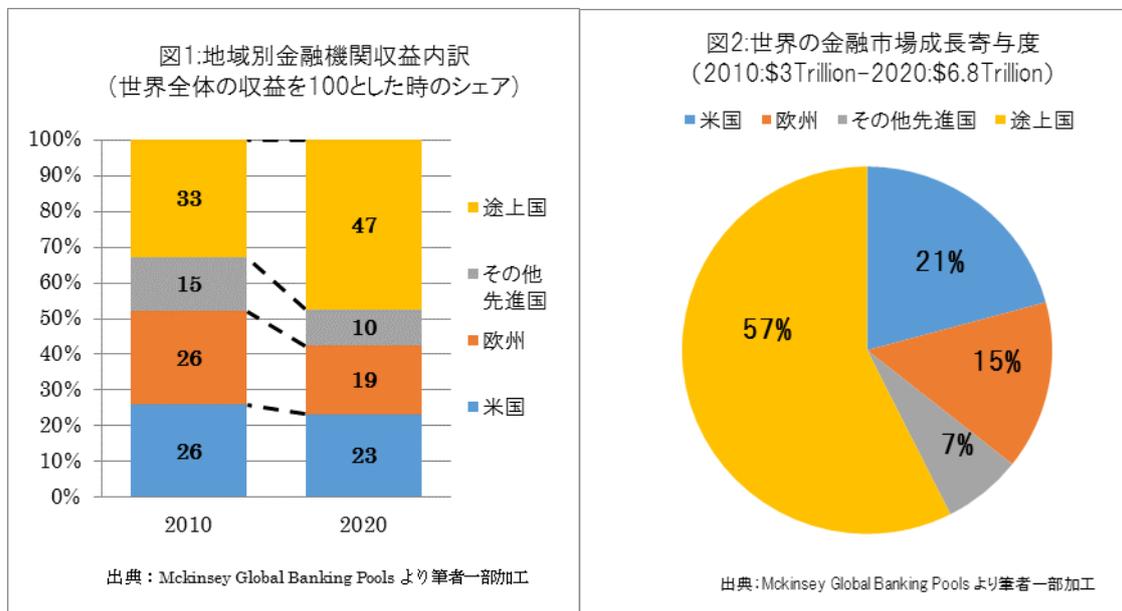
こうした途上国金融市場のポテンシャルを引き出すためにも、今日の途上国開発の議論において、適切な金融システムを構築するという開発金融の視点は重要である。一般に経済の成長に伴い、産業の重心は農業から製造業、そしてサービス業へとシフトする。こうした産業構造の高度化の中で、経済活動に必要とされる資金移動は大規模かつ長期化し、付随するリスクも複雑化していく。これに応じて、金融機関には、複雑化するリスクを適切に処理し、大規模かつ

¹ その後、金融発展と経済発展の因果関係の曖昧さについて批判を受けた同研究は、「法制度の整備水準」の指標を加えて再度検証され、その結果、Levine and Zervos【1998】は、「法制度整備が金融仲介の発展を促し、その結果として経済成長が進む」と結論付けた。

² 筆者は2014年4月より、邦銀への入行を予定している。これまで、多くの現役行員と対話を繰り返す中で、上記の考えを持つに至った。

³ 本論文における語句の定義として、基本的には、「途上国」を「非OECD諸国」、「中小零細企業」を「従業員250人以下の企業」と定義する。ただし、使用する統計資料においてそれぞれ定義が若干異なる場合がある。その場合、定義の詳細は各統計資料の出典を参照。

長期の資金をダイナミックに動員するといった、経済の重要な舵取りとしての役割が求められてくる（奥田【2010】）。



しかし、今日の途上国において深刻なのは、こうした金融の本来的役割である、効率的かつ安定的な資金の移動が十分に行われていないということである（World Bank【1989】）。そして、適切な金融サービスの欠如が、途上国の産業構造に深刻な問題を引き起こしている。次章では、途上国において、金融サービスの欠如によって、多くの事業者が、零細・小規模から、一国の経済の根幹をなすべき優良中小企業への成長を阻害されている現状を紹介する。

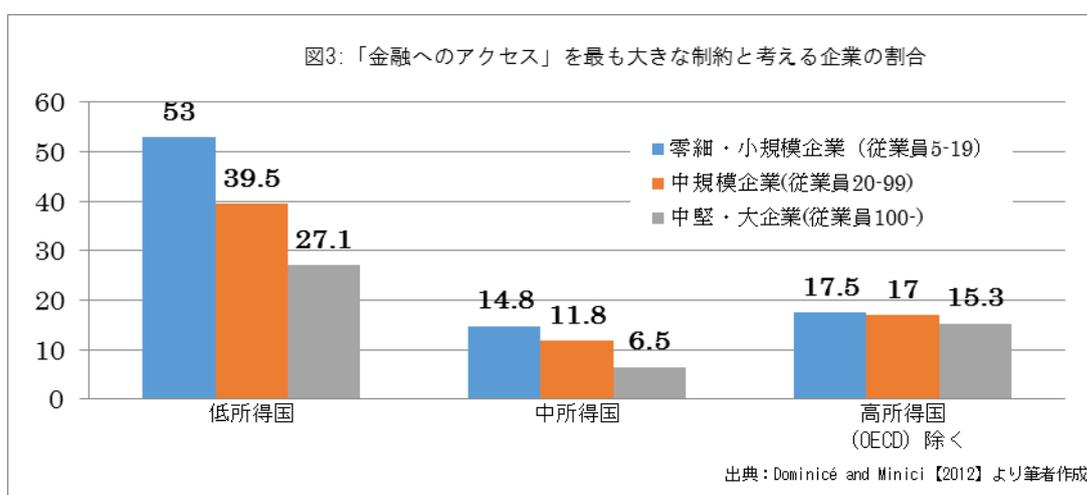
2 途上国中小零細企業における金融サービスの空白の現状

- Missing Middle とは -

Missing Middle とは、「途上国において多くの企業・事業者が金融サービスの欠如により零細規模の事業に留まり、経済の根幹をなすべき優良中・小規模企業の割合が低い状況」（World Economic Forum）を指す概念である。本章では、途上国における Missing Middle の現状を整理する。

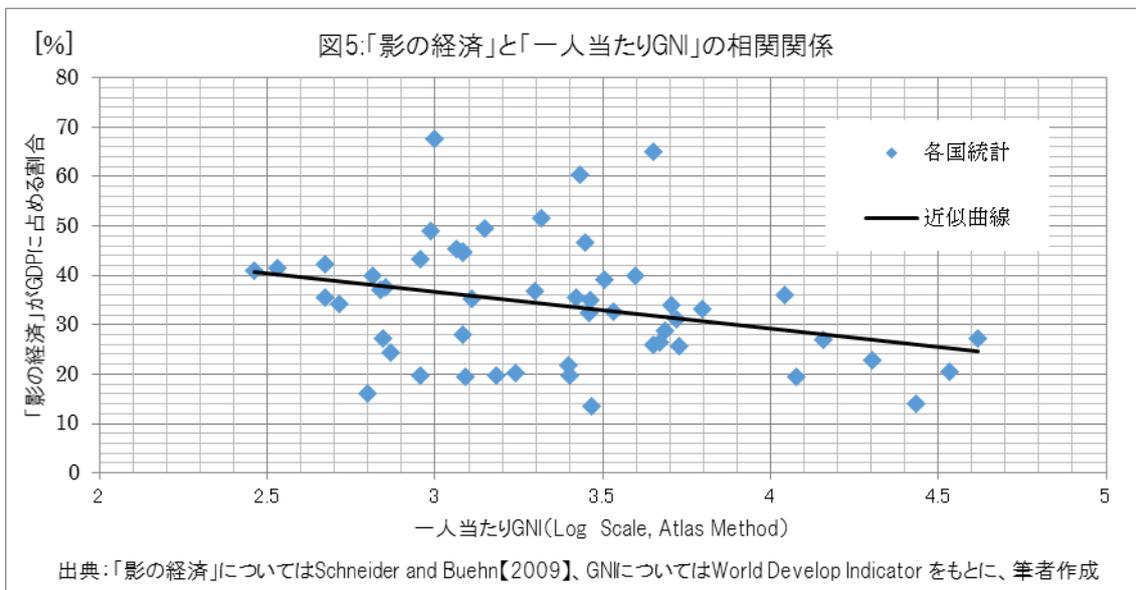
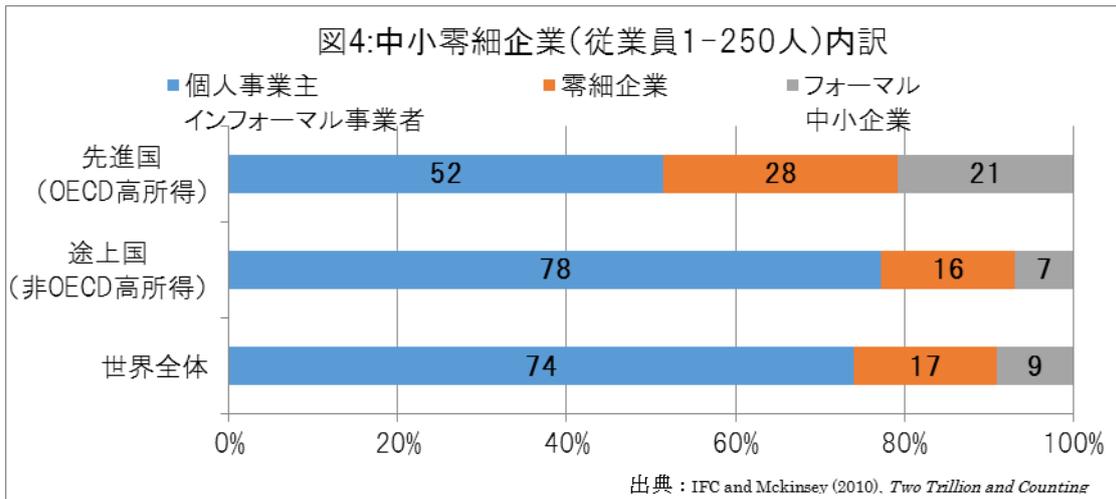
第1章で見てきたように、将来的に大きなポテンシャルを秘めた途上国金融部門は、金融本来の機能である効率的かつ安定的な資金の移動が十分に行われていないのが現状である。こうした適切な金融サービスの欠如は、特に中小零細企業において深刻である。途上国において中小零細企業は、GDP の約 30%、雇

用の約 45%(Ayyagari et al. 【2003】)、そして企業全体の約 95% (Dominicé and Juli 【2012】) を占める。その多くが、金融サービスの欠如を業務上の大きな制約と位置づけている。図 3 から、高・中所得国に比べ、低所得国においては金融サービスの欠如がより深刻な状況にあることがわかる。同じ所得レベルの国同士で見ると、より事業規模の小さい企業・事業者において、問題が深刻化することが見て取れる。例えば低所得国においては、従業員 5-19 人の零細・小規模企業のうち、約 53%が「金融サービスへのアクセス」を業務上の最も大きな制約と位置づけている。

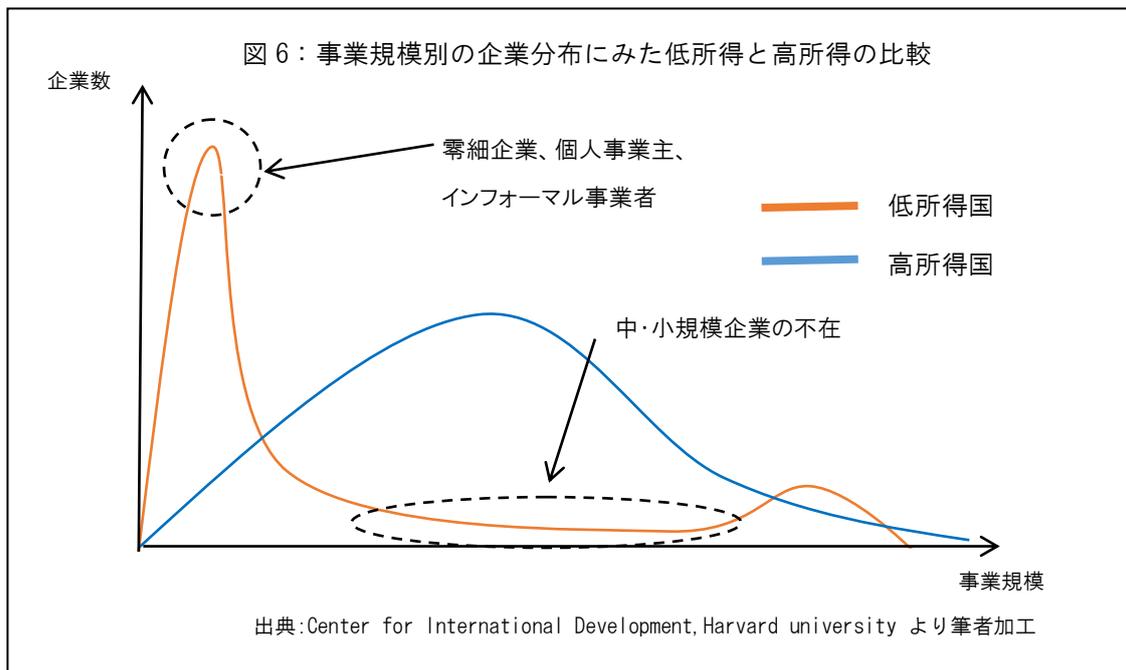


また、途上国中小零細企業の特徴として、特に零細企業や個人事業主、あるいは当局に事業者としての登録を申請していないインフォーマル事業者の割合が多いことが挙げられる。図 4 からわかるように、途上国において、中小零細企業のうち、78%が個人事業主・インフォーマル事業者、16%が零細企業であり、先進国において一般的なフォーマルな中・小規模企業は全体のわずか 7%に過ぎない。特にインフォーマル事業者の存在は深刻である。当局への事業者としての登録を免れているということは、法人税などの課税や諸規制を受けないということであり、これは脱税や、低賃金労働、汚職など、途上国経済に深刻な影を落としている。実際、インフォーマル事業者を含めた「影の経済」⁴と、「一人当たり GDP」の間に負の相関関係がみられることが、これまでの実証研究により確認されている (図 5)。

⁴ 原文では「Shadow Economy」と表記。インフォーマル事業者のように、法人税や付加価値税などの納税を免れ、また、労働時間や労働環境に係る各種の規制に違反する経済事業者。「影の経済」について、定義の詳細は Schneider and Buehn 【2009】を参照



このように、途上国においては、事業規模の小さい企業ほど、適切な金融サービスを受けられず、零細・小規模あるいはインフォーマル事業者から、経済の根幹をなすべき中・小規模企業への成長が阻害されている現状がうかがえる。この現状をより明らかにするために、途上国(低所得国)の事業規模別の企業分布を先進国(高所得国)と比較してみると、零細企業、個人事業主、インフォーマル事業者の割合が高く、中・小規模企業の割合が低いことがわかる(図6)。



ここで、途上国における金融サービスの現状を別の観点から整理する。森田（2003）によれば、途上国でフォーマルな中小企業金融を担っているのは、主に（国営・政府系を含む）商業銀行である。中小企業専門の金融機関は少ない。融資先は、ある程度経営基盤がしっかりしており、財務資料も整っている企業を中心に、担保融資が原則である。

また、一般にドナーによる資金援助プロジェクトでは、資金が現地金融機関を通じて、エンドユーザーの中小企業に転貸される（ツーステップローン）。この種のスキームでは、融資先企業の財務内容や担保に厳しい条件が課され、適応可能なケースは一部の優良企業に限定されてしまうのが現状である。

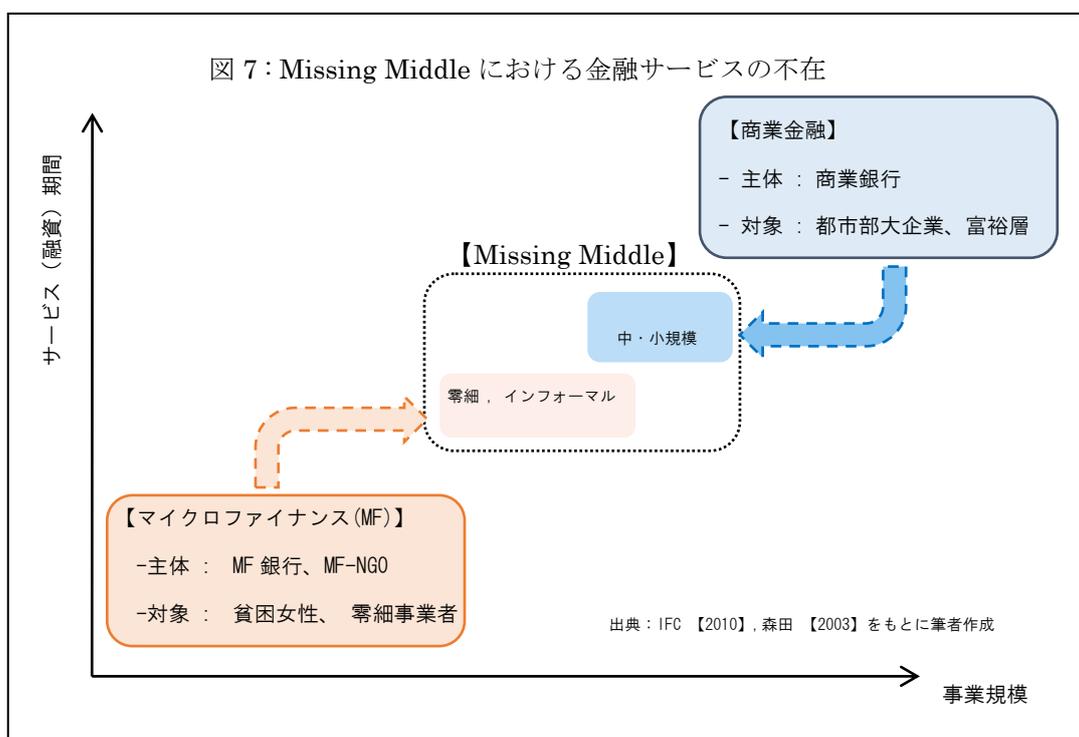
一方、貧困層や零細事業者を対象に、貧困の削減を目的とする小規模融資・預金・保険・送金などの各種金融サービスとして途上国独自の文脈で発展してきたものとして、“マイクロファイナンス(Microfinance)”⁵が挙げられる。マイクロファイナンスの代表的な融資手法として、グラミン銀行⁶などで伝統的に採

⁵ マイクロクレジット（Microcredit）と呼ばれる場合もあるが、これは貧困層向け小規模金融のうち、小規模融資に特化した金融を議論する際に使用されることが多い。

⁶ バングラデシュのマイクロファイナンス機関で、マイクロファイナンスのパイオニア的存在。2006年、同銀行及び創設者の Muhammad Yunus は、「貧困層の経済的・社会的基盤の構築に対する貢献」が認められ、ノーベル平和賞を受賞している。筆者は2012年12月～2013年1月にかけて、同銀行にてマイクロファイナンスに係る農村調査に従事した。本論文におけるマイクロファイナンスの捉え方およびMissing Middleについての筆者の問題意識は、従来の先行研究と若干異なる部分もあるが、この差異は、同調査での筆者の現場体験に基づくものである。

用されてきたのが、グループ連帯責任と呼ばれるシステムである。これは、借り手に5~30人程度のグループを形成させ、個人ではなく、そのグループに貸し付ける、というのがその最大の特徴である。各個人に分配された融資は、一人でも返済できなければ、グループ全員が連帯責任を負う。つまり、従来貸し手が行っていた信用調査やモニタリングを借り手の相互監視機能という外部に移譲することによって、貸し手の取引コストを抑え、小口で膨大な件数の融資を可能にしてきた（森田【2003】）。

こうした革新的な手法によって貧困削減に大きく貢献したと考えられているマイクロファイナンスは、有効な開発ツールとして国際的に認知され、貧困層や零細事業者はマイクロファイナンスという金融サービスを通じて経済的機会を活用し、資産を構築し、生活水準に悪影響を与える外的ショックに対する脆弱性を減らすことができる、と考えられている（ADB【2004】）。



このように、途上国においては、企業の多くが、小規模・零細、あるいはインフォーマルな事業体に留まり、経済の根幹をなすべき優良中小企業が育たない、つまり Missing Middle の現状があり、それは、適切な金融サービスの欠如による部分が大いと考えられる。この Missing Middle 解決の糸口として、本論文では、日本の中小企業金融の適応可能性を検討する。次章では、その土台として、日本の中小企業金融の歴史的変遷を概観し、日本型中小企業金融モデルの優位性の抽出を試みる。

3 日本型中小企業金融

本章では、上記の Missing Middle 解決の糸口となりうる日本の中小企業金融について、その歴史的変遷を概観し、日本型中小企業金融の優位性を抽出する。

3.1 日本における中小企業金融の歴史的変遷

日本の近代金融システムの発展は第 2 次大戦終結後より始まる。財閥解体や農地解放によって既存の金融システムは崩壊し、日本は極度の資金不足に悩まされることになるが、その傾向は中小企業において特に顕著であった。

表 1:戦後の中小企業金融制度に関する立法年表

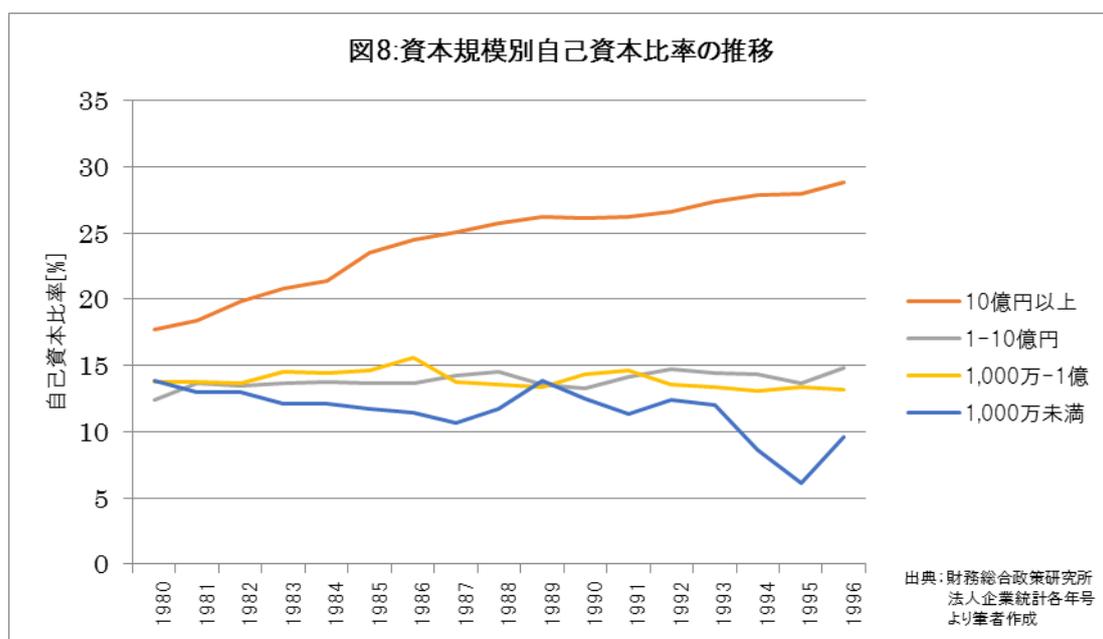
年	法律	概要
1949	国民金融公庫法	同法に基づき、政府全額出資の中小企業金融専門機関（特殊法人）として国民金融公庫が設立された。民間金融機関からの資金融通を受けることが困難な国民大衆に対し、必要な事業資金を貸し付けることを目的としていた。
	中小企業等協同組合法・協同組合による金融事業に関する法律	戦後の経済民主化の一環として実施され、中小企業の組織化を狙いとし、市街地信用組合、準市街地信用組合、信用事業を行う商工協同組合が新たに信用協同組合として統合された。
1951	信用金庫法	信用協同組合のうち、預金額の制限がなく金融機関志向の強かった一部の旧市街地信用組合が新たに信用金庫として分離された。
	相互銀行法	各地に多数存在した無尽会社に対し、株式会社制度の下で、新たに相互銀行として、預金・貸出業務が認められた。
1953	中小企業金融公庫法	同法に基づき、一般金融機関が貸し付けることが困難な長期資金（設備資金、長期運転資金）の融通を目的として、中小企業金融公庫 ⁷ が設立された。

出典：「全国信用協同組合連合会」および「全国信用金庫協会」HP を参考に筆者作成

⁷ 2008 年より、日本政策金融公庫へと統合された。

敗戦後も無尽会社⁸や信用組合のような中小企業向け金融機関は存続したが、戦後の旺盛な資金需要にはとうてい応えることができなかった。そこで、無尽会社に対し預金業務を認めて相互銀行とし、また一部の信用組合には組合員外の貸し付けを認めて信用事業に特化させ、名称を信用金庫と改めた。また、政府系の中小企業向け金融機関として、中小企業金融公庫が設立された。こうして、敗戦後わずかな期間において、銀行に準じた中小企業金融専門機関が次々と設立され、日本の中小企業金融の枠組みが確立した（表1）。

1980年代に入ると、大企業を中心に、直接金融⁹の高まりが見え始める。同時期、製造業を中心に、企業活動のグローバル化が着々と進む中で、大企業の資金需要は一段と高まった。そこで海外の投資家をにらみ、株式増資などのエクイティファイナンスによって資金を調達し、自己資本力を強化する企業が増えた（図8）。



⁸貯蓄と融資を結び付け、分割返済の方法で小口の長期資金を融通する手法。第2次大戦前に主に中小企業において一般的な資金調達的手法として確立された。

⁹株式の発行や社債・公社債の発券など、資金の借り手（企業）が貸し手（投資家）から直接資金を調達する方法を直接金融といい、米・英で一般的な企業の資金調達的手法である。一方、銀行借り入れなど、金融機関の仲介機能によって、資金の借り手（企業）が貸し手（銀行預金者）から間接的に資金を調達する方法を間接金融という。日本企業における資金調達は、伝統的に間接金融の割合が高いとされる。

こうした大企業の「銀行離れ」が、金融機関に戦略転換をもたらすことになる。大企業から、優良中小企業へと貸し出しの中心がシフトしたのである。しかし、バブル期を経て景気に陰りが見え始めると、銀行は中小企業から資金を一気に引き上げ、また、新規貸し出しに対する厳しい姿勢を一掃強化した。いわゆる「貸し渋り」である。さらに追い打ちをかけるように、2008年に発生したいわゆる「リーマンショック」により、大企業の生産の縮小を受けて下請け中小企業の業績は急激に悪化し、今日に至っている。

このように、中小企業は、大企業や金融機関など、外部環境の影響を特に受けやすく、不況時には、常に倒産のリスクにさらされている。日本では企業の99%以上が中小企業であり、経済の屋台骨を支えているというその現状を考えると、こうしたリスクを担保するための、従来の金融システムとは異なる環境、手法が求められる。次節では、日本の中小企業向け金融機関が、中小企業金融の難しさをどのように乗り越えてきたのか、そのメカニズムを解明する。

3.2 中小企業金融における「リレーションシップバンキング」

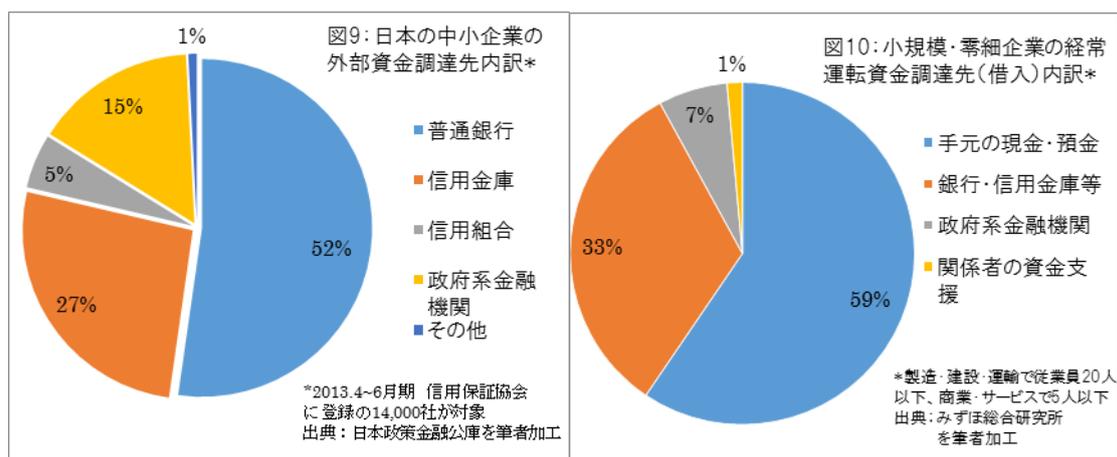
- 「情報の非対称性」を解消するメカニズム -

なぜ、「中小企業金融」という枠組みが必要なのか?伊藤【1997】は、中小企業金融を特別に扱う根拠として、次の2点を指摘している。

- 1) 経済的な存在条件を持ちながら、民間金融機関の取引対象としては、経費の課題あるいは信用の薄弱等の理由により、金融採算ベースに乗りにくい
- 2) 民間金融機関の採算ベースには乗りえても、中小企業なるが故に、資金配分上劣後に扱われるものがある。

つまり、一般に大企業と比べた中小企業は、一件当たりの取引コストが割高で、かつ、創業年数が浅く、財務内容にも不透明な部分があり、信用リスクも高い。ある程度資金規模の大きな中小企業であれば民間部門でも採算ベースに乗るものの、やはり大企業のそれと比べると高リスクかつ低リターンであり、金融機関の事業戦略の論理に左右される脆弱な存在である。だからこそ、中小企業金融においては、事業利益追求の姿勢のみならず、中小企業、ひいては一国の経済を支えるという社会的使命がより一層強く求められる。こうした中小企業金融の特殊性を鑑みると、普通銀行と設立背景・目的を異にする信用金庫、政府系金融機関などの中小企業向け金融機関が果たすべき役割は重要である。実際、図9に見られるように、日本の中小企業の外部資金調達先の内訳をみる

と、信用金庫、信用組合、政府系金融機関が約 5 割を占めている。また、第 2 章にて、途上国の中小企業金融においては、事業規模が特に小さい零細事業者や個人事業主への金融サービスの欠如が深刻な状況を紹介したが、日本においてこの層にあたる小規模・零細企業の経常運転資金の調達先を見ると（図 10）、約 4 割を銀行・信用金庫、および政府系金融機関が占めていることがわかる。¹⁰



では、これら中小企業向け金融機関が、中小企業金融の難しさをどのように乗り越えているのか?その鍵を握るのが、「リレーションシップバンキング」¹¹と呼ばれる金融機関の取引スタンスである。

「リレーションシップバンキング」について、普遍的な定義は存在しない。しかし一般には、金融機関が取引先企業との間に長期的な関係を築くことで、利益ベースの短期的な関係ではうかがい知ることのできない質の高い情報を掴み、それにより、金融機関・取引先企業の双方にとって有益な関係を前向きに築いていく取引のスタンスであると考えられる。¹²ここで、「質の高い情報」とは、取引先の正確な財務情報などの定量的情報のみならず、経営者の資質や（取引先担当者の経験と洞察に裏打ちされた）企業の将来性などの定性的情報も含

¹⁰ 図 10 によれば、小規模・零細企業は経常運転資金の約 6 割を「手元の現金・預金」に依存している。しかし、これは金融機関から融資を拒否されたために手元の資金で事業を運転せざるを得ない状況を意味するものではない。大庫【2009】は、中小企業庁の「中小企業実態基本調査」の調査結果から、これら小規模・零細企業の約 6 割が、そもそも借り入れの申し込みをしておらず、実際にメインバンクから融資の申し込みを拒否されたのは、全体のわずか 4%に過ぎないと指摘している。この指摘を踏まえれば、日本の小規模・零細企業の金融機関の融資へのアクセス度は、融資を申し込めるがあえてそうしなかった事業者を含めると、4 割を大きく上回ることが推察される。

¹¹ または「リレーションシップレンディング」

¹² 基本的には廣住【2003】を参照しているが、邦銀の現役行員との対話の中で見出した筆者の個人的見解も含まれる。

めた、取引先についての深く、そして幅広い情報である。

なぜ「リレーションシップバンキング」が中小企業金融に有効なのか?それは、取引先との長期的な関係を築く中で、中小企業金融において深刻な「情報の非対称性」が大きく解消されるためである。

「情報の非対称性」とは、取引の当事者間で、お互いがもつ情報の量・質に大きな差が存在する状態を指す。廣住【2003】によれば、あらゆる情報が自由に入手できる状況では、取引当事者間で、双方の利益を最大にするような分業体制が敷かれる。しかし、得てして一方の当事者にしか知りえない情報もあれば、取引の成立にとって好ましくない情報も存在する。このような場合、一方の当事者にはその情報を秘匿するインセンティブが働く。その結果、もう一方の当事者は、公開されている情報のみに基づいて取引を行わざるを得ない。その結果、真に望ましい取引が成立せず、市場参加者全体の効用は低下する¹³。

中小企業金融の難しさは、こうした情報の非対称性にあることが多くの研究事例において指摘されている。中小企業は一般に公表情報が少なく、財務諸表も信憑性に欠ける。つまり金融機関との間で情報の非対称性が大きくなりがちであり、その結果、金融機関は優良中小企業を見逃し、不良企業に貸し付けるといったリスクを抱えることになる。このため、金融機関は中小企業への融資に対し消極的となり、中小企業の資金繰りが圧迫する。リレーションシップバンキングは、こうした情報の非対称性の問題をクリアするために、取引先の経営状態や経営者の能力を見抜き、リスクに応じた適正な条件を提示することができる。

¹³ 例えば、一般に雇用者は従業員の能力について完全に把握することはほぼ不可能である。このため、真に能力の高い人間をふるい落とし、能力を偽装した者を雇用してしまう状況が発生する。その結果、生産性・収益が悪化し、賃金も削減される。これにより雇用者・従業員双方の効用が低下する。

図 11：リレーションシップバンキングの効果概念図

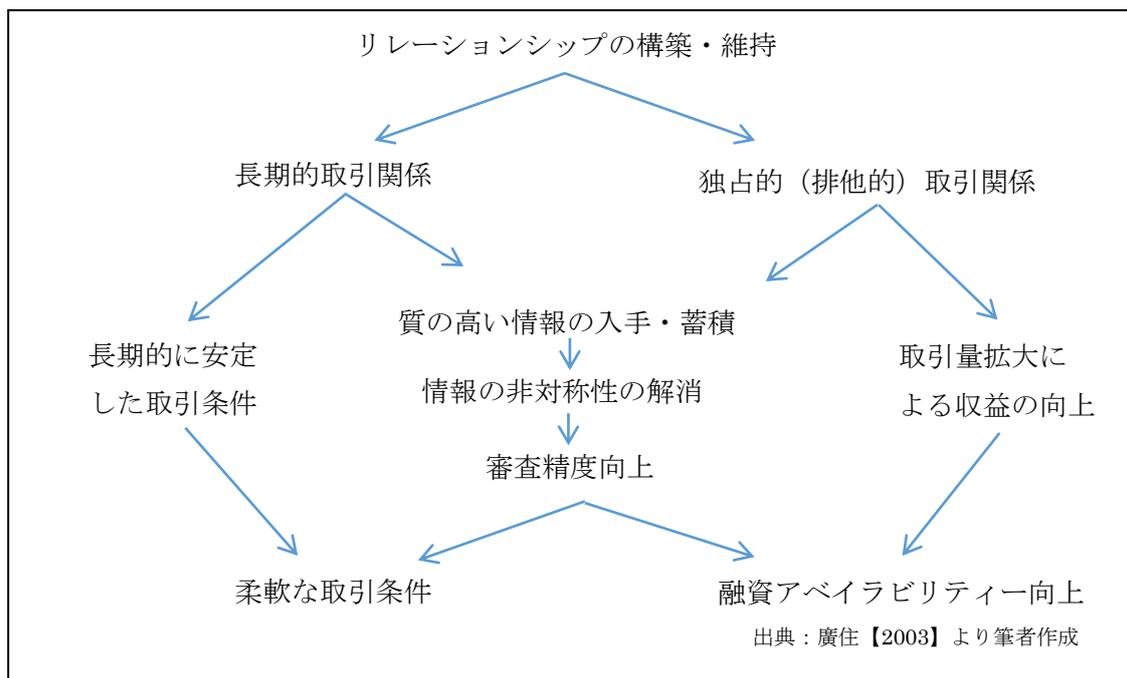


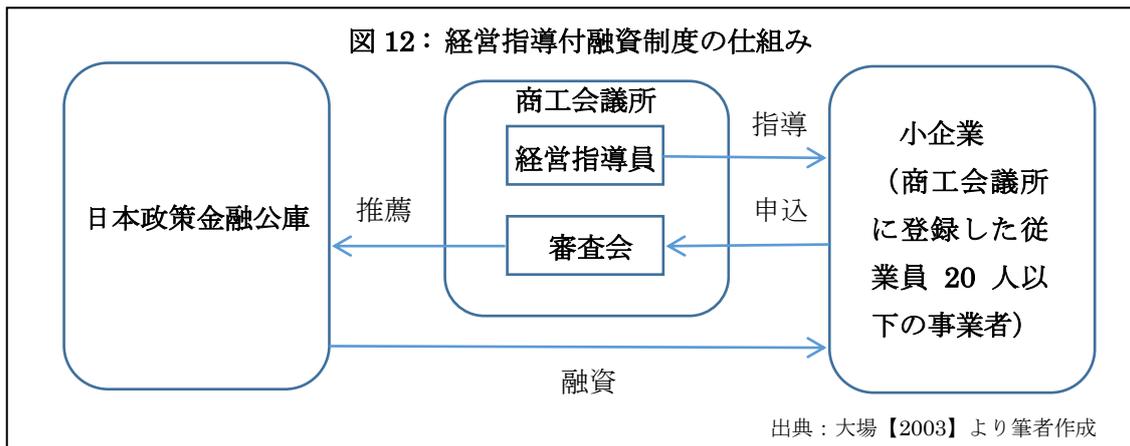
図 11 はリレーションシップバンキングの効果を概念的に説明している。リレーションシップバンキングは、取引先との情報の非対称性を解消することを通じて、取引先の信用リスクを定量的情報と定性的情報の両面から評価する。これにより、取引先企業においては、「融資アベイラビリティの向上」「柔軟な取引条件」「長期的に安定した取引条件」等の効果をもたらし、金融機関にも、「取引拡大による収益性の向上」の効果があるとされる。つまり、取引先企業と金融機関の双方にメリットをもたらす。さらに、リレーションシップバンキングによる情報交換の密度は、取引の期間に比例することも明らかにされている (Berger, Udell【1995】)。

3.3 中小企業金融における日本型リレーションシップバンキング

中小企業金融における情報の非対称性を解消する手段として確立された「リレーションシップバンキング」自体は、日本のみならず、中小企業の健全な発展に成功した欧米諸国においても共通してみられる手法である (廣住【2003】)。その中で、日本型リレーションシップバンキングの特徴は、「金融機関が取引先企業と長期的な取引関係を構築する中で、取引先の経営上の重要な意思決定にまで踏み込んだ提案を行うことで業績を改善し、その結果として取引を拡大させることで、取引先と共に成長を実現する姿勢」にある。本節では、こうした「日本型リレーションシップバンキング」の一例として、日本政策金融公庫に

よる、小規模事業者を対象とした経営指導付融資制度を紹介する。

制度の正式名称は、「経営指導付小口融資推薦制度」という¹⁴。これは、商工会議所に登録している従業員 20 人以下の小企業が、商工会議所の経営指導員による経営サポートを受けながら、日本政策金融公庫から無担保、無保証の融資を受けることができる制度である（下図 12）。



この経営指導付融資制度は、日本型リレーションシップバンキングの本質が象徴されている。つまり、その小規模性ゆえに従来の金融サービスを十分に享受することが難しいものの、成長の可能性を秘めた小企業に対し、短期の採算性を重視した合理的な判断で振り落すのではなく、経営支援を行い融資可能な状態にして、その上で融資をするというものである。

同制度の根拠として、中小企業庁は、その小規模性ゆえに小企業が抱えるハンディとして、以下の 6 点を指摘している。

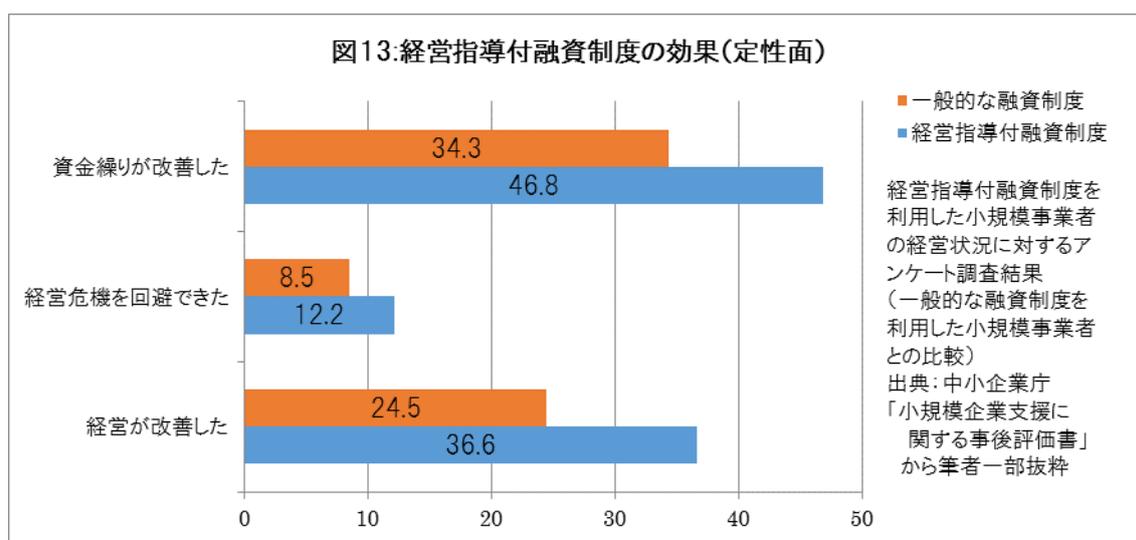
- 1) 事業主自身が生産・営業等に従事している場合が多いため、調査企画部門が脆弱であり、環境の変化や市場の動向等の情報を十分に収集及び処理する能力に欠ける
- 2) 家計と営業が未分離の場合が多く、経営内容を的確に把握することが困難である
- 3) 資本の蓄積が不十分であり、信用力、資金調達力が弱い
- 4) 設備資金の調達難などから、経営の基盤が脆弱である
- 5) 個人企業が多く、企業の発展、衰退が一個人に強く依存し、経営が不安定になりがちである
- 6) 特定の取引先に対する依存度が低い

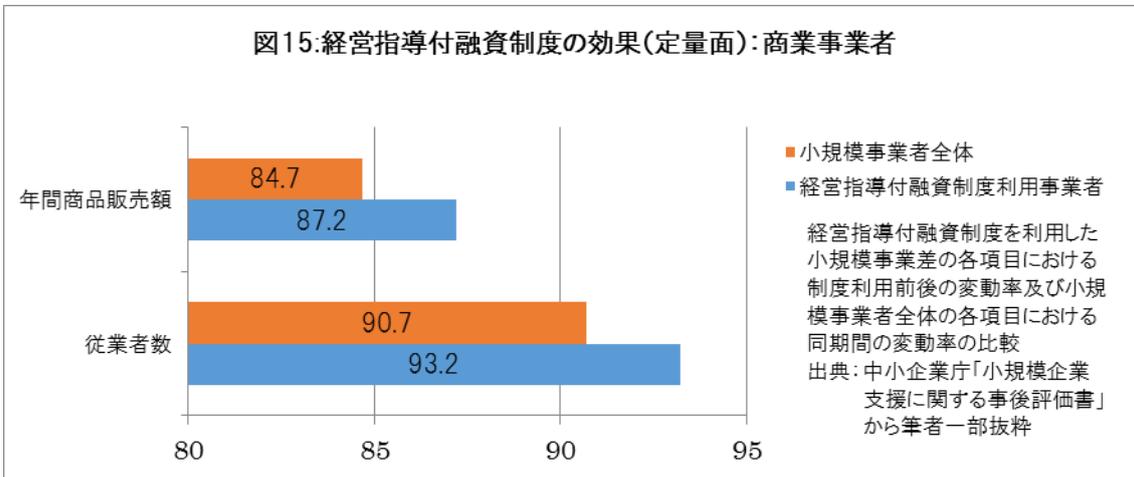
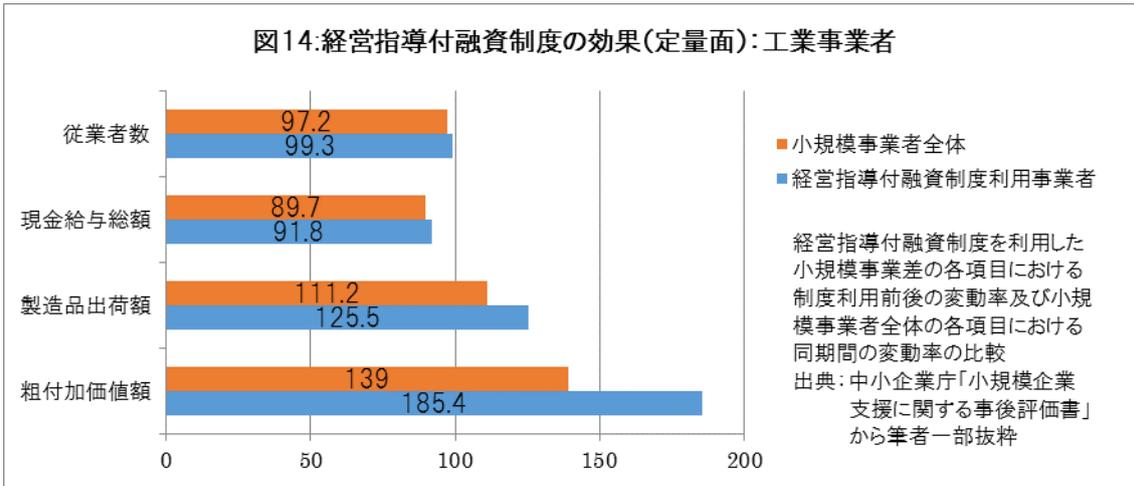
¹⁴ 一般には「マル経」と呼ばれる。本論文では、同制度正式名称を省略した「経営指導付融資制度」と呼称を統一する。

(中小企業庁「小規模企業支援に関する事後評価書」平成16年6月より)

上記のハンディにより、今後の成長が期待される小規模企業であっても、競争の機会も与えられないまま淘汰される可能性が高いため、行政が関与して、経営資源を円滑に確保するうえでの競争条件の整備や経営の改善に向けた取り組みに対する支援を政策的に行っていく必要があるという。

経営指導付融資制度は、小企業の経営状況に対し、定性面、定量面の両方で確かな成果を上げていることが、各種の調査によって確認されている。定性面では、図13にあるように、融資に特化した一般的な金融サービスを利用した小企業と比較して、経営指導付融資制度を利用した小企業は、「資金繰りが改善した」「経営危機を回避できた」「経営が改善した」のいずれの項目においても高い割合を示している。また、定量面の効果として、同制度を利用した小企業において、図14は工業事業者の「従業員数」「現金給与総額」「製造品出荷額」「粗付加価値額」、図15は商業事業者の「従業員数」「年間商品販売額」の各項目について、制度利用前後の変動率を、同期間における小企業全体のそれぞれと比較している。これによると、小企業全体と比較して、同制度を利用した、工業事業に従事する小企業は、「従業員数」「現金給与総額」の項目において落ち込み幅が小さく、「製造品出荷額」「粗付加価値額」の項目において高い伸びを示していることがわかる。また、商業事業においては、「従業員数」「年間商品販売額」の両項目において落ち込みが小さいことがわかる。





日本型リレーションシップバンキングは、取引先企業と長期的な信頼関係を築く中で、新規株式上場、人員削減、海外進出、企業買収・売却、事業承継など、経営上の重要な意思決定にまで踏み込んだ提案を行うことで、中小企業金融において問題となる情報の非対称性を解消するのみならず、顧客の経営を改善し、金融機関が顧客と共に成長するという狙いが込められている。次章では、この日本型リレーションシップバンキングの、途上国 Missing Middle への解決の糸口として、その適応可能性を議論する。

4 日本型中小企業金融の途上国 Missing Middle への適応可能性

本章では、最終章として、これまでの議論を改めて整理し、日本型中小企業金融、つまり、日本型リレーションシップバンキングの途上国 Missing Middle への適応可能性を検討する。

途上国において、中小零細企業は GDP の 30%、雇用の 45%、そして企業全体の 95%を占め、経済開発の重要な要素であると認識されながら、当該企業に対する金融サービスは、大企業や富裕層向けの伝統的商業金融と、農村部の貧困女性や零細事業者向けのマイクロファイナンスの狭間で、いわば「空白」とも言える状態に陥っていた。資金豊富な経済主体から、資金の不足する経済主体へ、スムーズな資金移動を実現し、経済の生産効率を高めるはずの金融部門が十分に機能していないことが、途上国において、多くの企業・事業者が零細規模の事業に留まり、本来経済の根幹をなすべき優良な中小企業が育成されないという、今日の「Missing Middle」の問題を引き起こしている。

Missing Middle は近年、国際的にも認知が広がりつつあり、2010 年韓国ソウルで開催された G20 においては、中小企業金融が、貧困層への金融サービスと並び、金融包摂 (Financial Inclusion)¹⁵の重要な要素であると位置づけられている。こうした国際的な潮流及び中小企業金融分野における途上国からの協力要請ニーズが高まる中で、日本型中小企業金融の歴史的な形成過程を整理し、途上国への知的支援に取り組む前提として、必定な情報を収集・整理することが求められている (大場【2003】)。

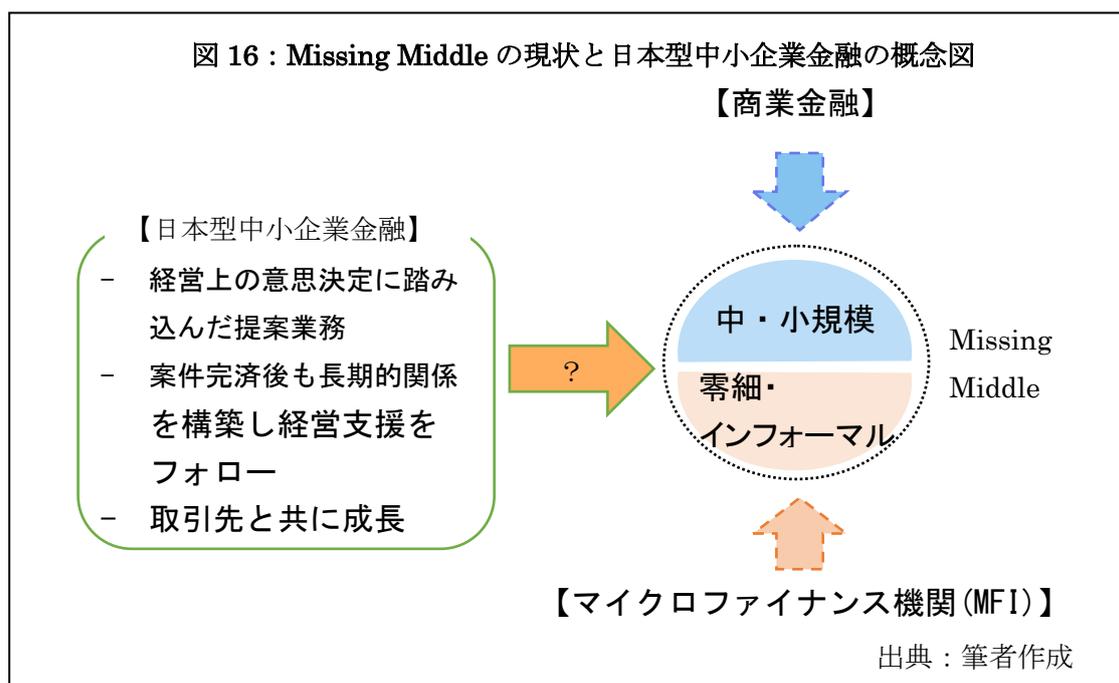
第 3 章で見たように、中小企業金融の難しさは、金融機関と中小零細企業との間に存在する「情報の非対称性」にある。つまり、一般に中小企業は財務諸表などの定量的情報が少ないうえに信憑性にもかけ、また、業歴が浅いが故に経営者の資質や地域での企業の評判などの定性的情報も把握しにくい。そのため金融機関は、将来的に大きな成長の見込める優良な企業を逃し、競争によって淘汰されるべき不良な企業を抱え込むといったリスクを負う。これがコスト要因となり、今日の Missing Middle という現状がつながっている。

この「情報の非対称性」の解決策として、日本を含む先進国で開発された手法が、「リレーションシップバンキング」である。つまり、長期的な取引関係を構築することで、取引先の正確な財務情報などの定量的情報のみならず、経営者の資質や取引先担当者の経験に裏打ちされた企業の将来性などの定性的情報など、取引先についての深く、そして幅広い情報を得ることを目指す取引のスタンスである。

日本においてもリレーションシップバンキングは、中小企業向け金融機関のみならず、都市銀行や地方銀行においても一般的にみられる手法である。しかし、信用金庫や政府系金融機関など、一部の金融機関においては、取引先と長期の関係を構築する中で、経営上の重要な意思決定にまで踏み込んだ提案を継続的に行うことで、経営を改善し、その結果として融資枠を拡大し、取引先と

¹⁵ すべての個人・法人が、適切な規制環境の下で、効果的な金融サービスにアクセスできる状態 (CGAP)

共に成長していこうとするスタンスが特に強く垣間見える。これこそが日本型中小企業金融の姿であり、Missing Middle 解決のカギとなる「日本型リレーションシップバンキング」である。第3章では、この日本型中小企業金融の象徴ともいえる、日本政策金融公庫による小企業向けの経営指導付融資制度を概観し、実際に制度を利用した小企業において、定性・定量の両側面から経営状況が大幅に改善されている事実を確認した。



奥田【2000】は、日本の開発金融支援のトレンドが、資金提供などの伝統的な支援から、ノウハウや経験の伝授などの知的支援の方向に向かいつつある点を指摘した上で、中小企業金融の領域は欧米金融機関に比べ日本が優位性を持つ数少ない領域であると論じている。

しかし、今回の日本型中小企業金融の適応可能性の議論に限らず、一般に日本の技術・ノウハウを途上国に伝える際に常に検討しなければならない問題として、日本と途上国の時代背景や文化的背景の大きな違いがある。第3章で見たように、日本の中小企業金融の基本モデルは第2次大戦の敗戦に伴う、財閥解体や農地解放による金融システムの崩壊という特殊性に端を発しており、そこから経済の急激な成長に合わせ、半世紀以上前に確立されたものである。こうした時代背景の他、産業構造や銀行システム、国民性などの文化的背景まで考慮すると、かつての日本型中小企業金融モデルが、現在の途上国の Missing Middle に対し機能しない部分も確かにあるだろう。例えば、中小企業金融も含めた日本の金融システムにおいては、財政投融资などの積極的な政策金融が資

金調達の重要な役割を果たしていた。しかし、経済のグローバル化で海外直接投資や多国籍企業の途上国への進出によって海外資金調達が急激に拡大する中で、政府に期待された金融支援の相当部分は、民間資金で代替されつつある（奥田【2000】）。この意味において、日本型の中小企業金融モデルは、現代の経済システムの中でその優位性を失いつつある。また、中小企業金融専門機関も含め、日本の銀行は「担保主義」と呼ばれ、融資の際に不動産などの担保を確実に設定することで、投下資金を確実に回収し、金融機関の収益は安定した。しかし、途上国中小零細企業、特に事業規模の小さな事業者は生産設備や土地などの不動産を資産として持っているケースは稀である。そのため、日本の銀行が伝統的に行ってきた、不動産担保をベースにした融資は、途上国中小零細企業金融への適応は難しいと思われる。このように考えていくと、確かに、日本型中小企業金融モデルを、「そっくりそのまま」途上国に移転することで、Missing Middle が解決するとは考えにくい。

しかし、日本の中小企業金融の分野において、日本がいまだに比較優位性を持つ分野は確かに存在する。それこそが「日本型リレーションシップバンキング」である。上述のように、中小企業金融の本質は、金融機関と取引先中小企業の間には存在する「情報の非対称性」を如何に克服するか、という点にある。この点に関し、日本のリレーションシップバンキングでは、当該地域のマクロ経済状況や取引企業の財務諸表などの「定量的情報」と、経営者の資質や、取引企業の地域での評判などの「定性的情報」を積極的に獲得し、取引先と長期的な関係を構築していく中で、情報の非対称性が大きく削減される。また、これまでの事例研究の中で、「リレーションシップバンキング」と「情報の非対称性」の間に正の相関があることは、各国の銀行システムの相違や歴史的背景を問わずほぼ普遍的な現象であることが経験的に確認されている（廣住【2003】）。つまり、産業構造や時代背景、文化的背景は、日本型中小企業金融の Missing Middle への適応可能性に影響を与える類の要素ではないといえる。

いずれにしてもこうしたノウハウの移転は得てして物理的な支援よりもはるかに難しいものである。大場【2003】は、中小企業金融にかかる知的支援に関して、日本を含む先進国の経験・ノウハウの移転可能性に関し疑問を呈している。大場は、その理由として、日本型中小企業金融における多くの経験・ノウハウは、経営者の資質を見抜く洞察力、合理的な与信判断技術、そして、経営者との信頼関係を構築するための、一人の人間としての、いわば懐の厚みともいうような、主観的で経験の反復によってのみ体得される類の力であることを指摘している。これらは、理論化、モデル化等によって途上国に対し説明していくことが困難な性質のものである。これらの問題を乗り越えるためには、日本の金融機関自身による、途上国中小零細企業との実際の取引を通して、現

地の金融機関関係者が「日本型中小企業金融」を目で見て、そのエッセンスを感じてもらいより他ないと考えられる。

現在の日本の民間金融機関が、途上国中小零細企業という、金融の未開の地にすぐに挑戦できるとは考えにくい。しかし、世界を見渡せば、この Missing Middle に活路を見出し、これまで金融サービスが十分に行き届いていなかった途上国中小零細企業向け金融を、重要な経営戦略の一つに位置付ける金融機関は少なからず存在する¹⁶。日本の金融機関による Missing Middle への対応は、開発金融支援という国際協力であるばかりでなく、第1章で見たように、今後の金融市場の途上国へのシフトを考えれば、大いなるポテンシャルを秘めたマーケットと考えることもできる。このように考えていくと、日本の金融機関による Missing Middle への対応は、「金融機関と社会が共に発展する」という、金融のあるべき姿に極めて合致したものである。

¹⁶ 2010年に開催されたG20の報告書において、途上国 Missing Middle に対処し、確実に利益を上げている商業金融機関として、インドの ICICI Bank , アメリカの Wells Fargo , イギリスの Standard Chartered Bank が成功事例として紹介されている。

参考文献

【英文】

- ・ ADB 2004 “SPECIAL THEME : THE CHANGING FACE OF THE MICROFINANCE INDUSTRY - Building Financial Systems for the Poor” ADB Annual Report 2004 pp16-30
- ・ Ayyagari, M., et al., 2003, *Small and Medium Enterprises across the Globe -A New Database-*, World Bank Policy Research Working Paper 3127
- ・ Berger A.N. and G.F. Udell 1995 “*Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance*” Journal of Business, Vol.8 July 1995
- ・ IFC 2007 *Enterprise Surveys : Bangladesh Country Profile 2007*
- ・ IFC 2010 *Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World*
- ・ King, Robert G. and Ross Levine 1993 “*Finance, Entrepreneurship, and Growth*” Journal of Monetary Economics, 32
- ・ Levine R. and S. Zervos 1998 “*Stock Markets, Banks and Economic Growth*” The American Economic Review, Vol. 88, No. 3. pp. 537-558.
- ・ Stein, T. Goland, R. Schiff 2010 *Two trillion and counting : Assessing the credit gap for micro, small, and medium-size enterprises in the developing world* IFC and Mckinsey&Company
- ・ Dominicé R. and J. Minici 2013 *SMALL ENTERPRISE IMPACT INVESTING : Exploring the “Missing Middle” beyond microfinance* symbiotics
- ・ Schneider, F. and A. Buehn. 2009. “*Shadow Economies and Corruption All Over the World: Revised Estimates for 120 Countries.*” Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal. Version 2
- ・ World Bank 1989 *World development report 1989 : Financial systems and development*

【和文】

- ・ 伊藤修 1997 『日本型金融の歴史的構造 東京大学出版会』
- ・ 大庫直樹 2009 『あしたのための「銀行学」入門』 PHP 研究所
- ・ 大坂良宏 1998 『中小企業金融と金融制度改革 -未公開株取引の解禁とその限界-』 文京女子大学経営論集 第8巻 第1号
- ・ 大場由幸 2003 『鉱工業プロジェクトフォローアップ調査報告書 (中小企業金融制度に係る日本の経験調査)』 国際協力事業団 pp63-133
- ・ 奥田英信 2000 『開発金融の今日的問題点とわが国の開発金融支援 -知識支援型の政策を目指して-』 JICA 研究所 国際協力研究 Vol.16 No.2
- ・ 奥田英信、三重野文晴、生島靖久 2010 『新版 開発金融論』 日本評論社
- ・ 杉山章子 2009 『マイクロファイナンスの商業化 マイクロファイナンスの資金調達とマイクロファイナンス投資』 Living in Peace

- ・関屋宏彦 伊藤友見 2012, 『マイクロファイナンス産業の新たなビジネスモデル展開についての調査』日経研月報 2012年8月号
- ・中小企業庁 2004 『小規模企業支援に関する事後評価書』
- ・日本政策金融公庫 中小企業事業本部 保険情報部 2013 『第177回 保証先中小企業金融動向調査 結果表』日本政策金融公庫
- ・廣住亮 2003 『中小企業金融とリレーションシップバンキング – 欧米主要国の事例との比較 –』金融調査月報(15-3号) 信金中央金庫総合研究所
- ・みずほ総合研究所 2010 『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』
- ・森田太郎 2003 『中小企業金融の技術協力-その現場から- 第1回 “スモールビジネスファイナンス” の空白』国民生活金融公庫 調査月報 No507

【Web】

- ・Center for International Development , Harvard University
<http://www.hks.harvard.edu/centers/cid/programs/entrepreneurial-finance-lab-research-initiative/the-missing-middle>
- ・Consultative Group to Assist the Poor(CGAP)
<http://www.cgap.org/>
- ・Global Banking Pools, Mckinsey&Company
<http://solutions.mckinsey.com/globalbankingpools/cms/gpp-content/en-us.aspx>
- ・World Development Indicators
<http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
- ・The World Economic Forum
<http://www.weforum.org/>
- ・全国信用協同組合連合会
<http://www.zenshinkumiren.jp/>
- ・全国信用金庫協会
<http://www.shinkin.org/>
- ・中小企業庁
<http://www.chusho.meti.go.jp/index.html>
- ・日本政策金融公庫
<http://www.jfc.go.jp/>

公益財団法人トラスト60 学生懸賞論文

「金融機関と社会が共に発展していくには？」入賞作品集



2014. 1. 15 発行

©2014 公益財団法人トラスト60

〒104-8476 東京都中央区八重洲2-3-1

☎ 03-3286-8480

<http://www.trust60.or.jp/>

★ 掲載論文の無断転載はお断りいたします。