

日医総研ワーキングペーパー

総合デフレ対策下における金融機関との取引の進め方について

～医療機関の貸し渋り・貸しはがし防衛策～

No . 80

平成 15 年 3 月 31 日

研究員 鶴田 由美子

[研究協力者] 一木 重瑠
(アセット・マネジャーズ株式会社ソリューション事業部長)

総合デフレ対策下における金融機関との取引の進め方について
～医療機関の貸し渋り・貸しはがし防衛策～

日医総研 鶴田由美子

キーワード

不良債権処理	貸し渋り・貸しはがし	デフレ経済
ハードランディング	総合デフレ対策	企業・産業の再生
信用格付け	定量分析・定性分析	恒常的チェック

ポイント

我が国は深刻なデフレ経済にあり、経済の先行きについて不安視されている。

政府は、不良債権処理の加速と、金融・産業の再生を柱とした総合デフレ対策などの方針を打ち出している。

金融機関は、不良債権処理と自己資本比率維持を求められているが、財務状況が悪化しているため、その達成は容易ではない。

金融機関に財務的な余力がないため、金融機関が不良債権処理を進める過程では、「貸し渋り・貸しはがし」がさらに増加すると予測される。

金融機関は、担保価値の下落により、新規不良債権が増加したため、貸し出し条件を設定する際に、信用格付けを行っている。

医療機関に対する金融機関の目も厳しくなっているので、従来の延長で金融機関との付き合いを考えることは危険である。

医療機関が金融機関と友好的な関係を築くためには、自院の状況を把握し、経営体質を改善し、信用格付けをあげることが求められる。

貸し渋り、貸しはがしを避けるためには、金融機関に対し、事業計画や経営改善書を示すことも必要である。

〔 目 次 〕

1 . はじめに.....	1
2 . 最近の経済情勢.....	2
(1) デフレ経済と不良債権.....	2
(2) 総合デフレ対策.....	4
3 . 金融機関の変化.....	5
(1) 自己資本比率.....	5
(2) 担保重視から、信用格付による評価へ.....	7
(3) 中小企業に対するスタンス.....	10
4 . 医療機関のとるべきアクション.....	11
(1) 医療機関をとりまく変化.....	11
金融機関から見た医療機関.....	11
金融機関に対する医療機関の基本的な心構え.....	12
(2) 貸し渋り・貸しはがしに合わないために.....	14
5 . おわりに.....	24
(参考資料)	24
(補足資料) 改革加速のための総合対応策 (総合デフレ対策)	26

1. はじめに

医療機関が地域に必要な医療サービスを提供し続けるためには、建物・医療機器などの設備投資が必要である。しかし金融機関の貸し渋り、貸しはがし¹もあり、投資どころか日々運転資金の確保さえ難しいところも出てきている。

政府は、金融機関の貸し渋りを防ぐため公的資金を投入し、特別保証制度²を導入して、中小企業に資金を流してきた。しかし抜本的な解決とはならず物価の下落が続いている。このため政府は、不良債権処理を柱とする総合デフレ対策などの対策・方針を打ち出した。この中で金融機関に対する公的資金注入の目的も、「融資用」から「不良債権償却用」に変わろうとしている。

一方、金融機関では、株式市場が下落したため財務状況が悪化しており、不良債権を償却する費用の捻出は容易ではなくなっている。不良債権を償却しても、デフレ経済によりさらに不良債権が増え、償却が追いつかない。このような中で金融機関は、自己資本比率の維持も求められている。不良債権処理と自己資本比率維持という二つの使命を果たすため、金融機関は、中小企業を始めとする融資先の絞り込みや貸し渋り、貸しはがしを徹底していくことであろう。

医療機関は、従来、金融機関にとってメリットが大きく懸念の少ない取引先であった。産業の衰退がなく、ビジネスチャンスの多い取引先だったからである。しかし、近年は医療機関の経営面の格差が顕著となっており、医療機関が「金融機関のお得意様」とは一概に言えなくなっている。金融機関は医療機関に対しても、中小企業に対するように、融資先の絞り込みや貸し渋り、貸しはがしを行うであろう。もともと医療機関は、金融機関からの借入への依存度が高く、金融機関の貸出態度に影響を受けやすい性質を持つ。金融機関の貸し渋り、貸しはがしは、医療機関にも相当の影響を与えるものと懸念される。

貸し渋り、貸しはがしを避けるためには、どうしたら良いのだろうか。本ペーパーではその対策を検討するため、まず貸し渋り、貸しはがしが起きている現在の経済状況について概観する。そして次に金融機関の置かれている状況、医療機関のとるべき行動について検討したい。

¹ 貸しはがしとは、企業が約定どおりの返済を行っているにもかかわらず、企業の信用力が低下した、あるいは回収に不安がある等、銀行側の判断により、貸し出しの一括回収を迫ることをいう。金融機関は、銀行取引約定書（契約書）にあらかじめ貸しはがしを可能とする条項を入れておき、その条項を根拠に返済を迫っている。

² 特別保証（中小企業安定化特別保証制度）とは、適正かつ健全に事業を営む中小企業者が、民間金融機関の破綻や貸し渋りにより必要な事業資金の調達に支障をきたしている場合、一定の事由（粉飾決算、大幅債務超過等）に該当しない限り、公的機関である信用保証協会が中小企業者の借入に対して保証をする制度である。保証限度額は最大2億5000万円、無担保保証の場合は最大5000万円まで融資されるものであったが、2001年3月末に廃止された。

2. 最近の経済情勢

(1) デフレ経済と不良債権

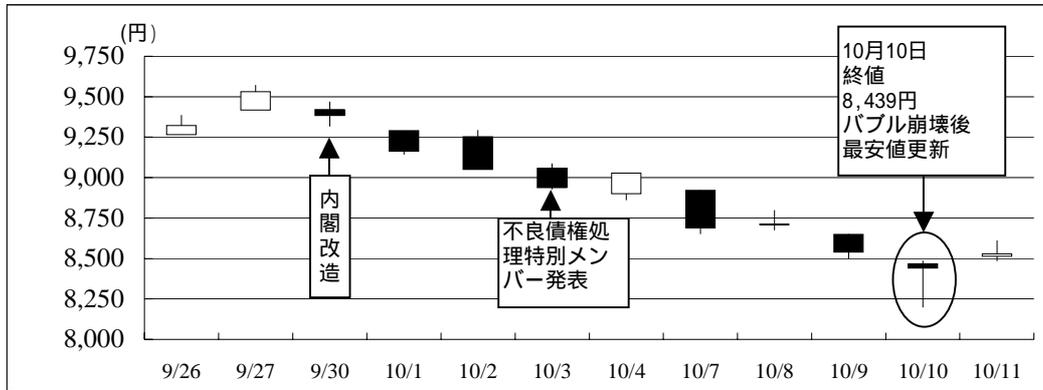
我が国は継続的に物価が下落するデフレ傾向にあり、経済情勢の先行きは不透明である。我が国の経済の先行きが不安視される一つの要因に、金融機関の持つ深刻な不良債権問題がある。デフレは資産価値を下落させ、金融機関が債権の担保としている資産の価値を下げる結果、担保売却により回収できない債権を増やし、新たな不良債権を発生させる。金融機関は巨額の不良債権の処理を行っているが、新たな不良債権の発生により残高は増えつづけている。金融機関は更に不良債権が増えることを恐れ融資に消極的になるため、企業は借入が困難となり設備投資を行えない。そのため物に対する需要がさらに減退し、物の価値が下落しデフレの状況が続く、という悪循環に陥っている。

この不良債権を処理する方法として、小泉首相、竹中経済財政・金融相は当初「ハードランディング」路線を支持していた。ハードランディング路線とは、積極的な財政出動をせず、金融の超緩和政策の継続を頼りに金融機関の不良債権処理を加速しようとするものである。簡単にいうと、政府が公共投資等を行い市場にお金を落とすという政策をとらず、日銀が市場に出回るお金の量を調節する施策だけで不況を脱し、不良債権を処理しようというものである。これに対しソフトランディング路線は、公共投資などの財政出動を積極的に行い、不良債権処理を進めようとするものである。財政出動を行うことにより、物に対する需要を増やして物の価格を上げ、デフレから脱出を図る。同時に、企業に仕事を与え再生させることにより不良債権を減らそうという考え方である。ソフトランディング路線では、本来市場から退出させるべき企業まで存続させてしまう、傷口の表面に傷薬を塗る小手先の政策に過ぎないという批判もある。しかしハードランディング路線の強行は、不良債権処理を強力に推し進めることにより、大型倒産と大量失業が起こり、本来存続させる企業まで、消滅に追い込まれる危険性がある。十分な対策がなされない限り、副作用の強い方法である。事実、ハードランディング路線が懸念されると、株式市場では日経平均株価が下落し、バブル経済崩壊後の安値を更新するという反応を示した(図表2-1)。

しかし、政府はその後、「ハードランディングの強行」から若干トーンダウンしているようだ。2002年10月30日に決定された「改革加速のための総合対応策」(総合デフレ対策)では、当初の主張から多少後退した印象がある。

また首相公約であった「国債発行枠30兆円」を反故にし、財政出動を決定したことからも、ハードランディング路線から一線を引いたといえる。

(図表 2 - 1) 株価推移



いずれの路線をとるにしろ、不良債権処理と、デフレ経済への対策は急務である。

(2) 総合デフレ対策

政府は、デフレ経済から脱却するためには、不良債権処理と金融システムに対する信頼回復が不可欠であるとし、金融の再生に重点を置いた対策を打ち出している³。デフレ対策では、金融機関の健全性を確保するため、不良債権処理の加速と一定の自己資本比率水準の維持⁴を求めている。政府は、個別金融機関が経営難に陥った場合や、維持すべき自己資本比率水準を下回った場合、公的資金を注入した上で、金融機関の経営責任を厳しく問う旨を明らかにしている。

(図表 2 - 2)

～ 総合デフレ対策のポイント～

・ 金融・産業の再生

(a) 金融システムの構築 (「金融再生プログラム」)

1 . 新しい金融システムの枠組み

- ・ 安心できる金融システムの構築
- ・ 中小企業貸出に対する十分な配慮
- ・ 平成 16 年度に向けた不良債権問題の終結
銀行の不良債権比率を 2 0 0 4 年度末までに半減

2 . 新しい金融行政の枠組み

- ・ 銀行の資産査定厳格化
資産査定に関する基準の見直し
特別検査の再実施
- ・ 銀行の自己資本の充実
- ・ ガバナンスの強化
金融危機の恐れが生じた場合、速やかに公的資金を注入
機動的な公的資金注入が可能となる新制度を検討

(b) 産業・企業の再生

- 再生可能な企業の早期立て直し
- ・ 経済活性化に向けた構造改革加速策
- ・ セーフティネットの拡充

³ 「金融再生プログラム - 主要行の不良債権問題解決を通じた経済再生 - 」
<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizai/tousin/021030program.html> [2002.12.17]
「改革加速のための総合対応策」

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizai/tousin/021030sougou.html> [2002.12.17]

⁴ 国際的に活動する金融機関 8%、国内でのみ活動する金融機関 4%

3. 金融機関の変化

(1) 自己資本比率

金融機関は、政府から一定の自己資本比率水準の維持と不良債権処理の加速という二つの課題を突きつけられている。

金融機関の自己資本比率は、次の算式により算定される。

$$\begin{aligned} & \text{(分子)} \quad \frac{\text{自己資本}}{\text{(分母)}} \\ & \text{(分母)} \quad \text{リスク資産} = \text{国債} \cdot \text{地方債} \cdot \text{現金} \times 0\% + \text{対企業融資} \times 100\% + \text{住宅ローン} \times 50\% + \text{金融機関向け債権} \times 20\% \dots \dots \\ & \quad \quad \quad \text{(リスク資産：資産に種類に応じたリスクウェイトを掛けたもの)} \end{aligned}$$

自己資本比率を上昇させるためには、分母の減少または分子の増加が必要となる。分母を減らすためには、リスク資産を減らすこと、特にリスクウェイトの高い対企業融資を減らすことが効果的である。貸し渋り、貸しはがしが発生する要因はここにある。

分子を増やすためには、自己資本の増加、すなわち資本の増加（増資）⁵あるいは利益の増加が必要である。しかし不良債権の処理は、損失が発生し利益を減らすため、逆に自己資本比率を低下させる。現在、企業に対する融資は、不良債権も正常債権も「対企業融資」として同等に扱われるため、不良債権処理に対するインセンティブが働きにくい。さらに2006年には国際決済銀行（BIS：Bank for International Settlement）の自己資本比率規制⁶の強化が予定されており、不良債権を保有していると自己資本比率が大幅に低下する仕組みに

⁵ 最近、分子を増やす資本金の増加（増資）に向けた金融機関の動きが活発である。主に議決権はないが、優先的に配当を受ける権利を持つ優先株による増資が行われている。しかし、自己資本比率維持のためには大規模な増資が必要であり、その優先配当の負担は少なくない。また株式持合いの解消が進んでいる現在では、大量増資の引き受け手を探すことも難しい。安易な増資は、株式市場に厳しい評価を下される恐れもある。増資後、増資により調達した資金を効率よく運用しなければ、長期的には自己資本比率を低下させることになる。

⁶ 自己資本比率規制は、銀行の自己資本比率の測定方法、および達成すべき最低水準に関する国際統一基準で、国際銀行システムの健全性と安全性を強化することや、国際業務に携わる銀行間の競争上の不平等の要因を軽減することを目的として定められた。

（日本銀行：教えて！にちぎん 用語解説

http://www.boj.or.jp/wakaru/yougo/yougo_h.htm#basel〔2002.3.25〕政府の設定する金融機関の維持すべき自己資本比率は、BIS規制の基準による。従って、BIS規制が変わると、政府が設定する維持すべき自己資本比率も変わる。

変わる⁷。金融機関は自己資本比率維持のため、不良債権の長期抱え込みは許されず、早急な償却処理が必要となる。

従って金融機関は、今後、自己資本比率を上昇させるために、不良債権の処理を進めながら利益の増大を図らなければならない。

⁷ 日本銀行「自己資本に関する新しいバーゼル合意第二次市中協議案の解説（仮訳）」
<http://www.boj.or.jp/intl/01/bis0101e.htm>〔2003.3.25〕

(2) 担保重視から、信用格付による評価へ

従来、金融機関は担保を重視して貸付けを行ってきた。しかしデフレにより、担保である不動産価格が下落し担保割れ債権が続出し、不良債権は増加した。現在は、企業の信用格付に応じた融資へと切り替えを図っている。

信用格付とは、金融機関が内部管理の目的で取引先の信用リスクを客観的に評価し、その程度によりA, B, C・・・といった符号を用いて区分するものである。ここでいう信用リスクとは、取引先が財務状況の悪化などにより約定どおりの債務履行ができなくなり、その結果金融機関が損失を被るリスクをいう。つまり、信用格付の高い取引先ほど将来債務不履行となる確率（デフォルト率）が低く、逆に低い格付の取引先ほど債務不履行となる確率は高い。信用格付は、決算期毎など定期的に見直しが行われるが、取引先の信用状態に大きく影響を及ぼす事態が発生した場合には随時見直しが行われる。信用格付は、数段階～10段階であり、金融機関によって異なる。また信用格付は、定量分析と定性分析から総合的に判定される（図表3-1）。

信用格付は、個々の金融機関が行うものであるが、金融庁はこの信用格付に基づき「債務者区分」を行うよう指示している⁸。債務者区分には、正常先、要注意先、破たん懸念先、実質破たん先、破たん先の5段階ある（図表3-2）。要注意先のうち、返済に遅れがある企業を「要管理先」として別枠で管理し、破たん懸念先以下と合わせて不良債権としている。金融機関は、この区分に基づいて、貸し倒れに備える引当金を計上している。債務者区分と信用格付の概念は、整合性がとれていなければならない。従って、債務者区分を個々の金融機関の評価方法により、さらに細分化したものが信用格付といえる。

⁸ 金融庁「預金等受入機関に係る検査マニュアル」

<http://www.fsa.go.jp/manual/manualj/yokin.pdf>〔2003.1.28〕

なお検査マニュアルでは、国際統一基準により自己資本比率を算定している金融機関は、信用格付を行うものとするが、国内基準で算定している金融機関については、信用格付を行わず債務者区分を行って差し支えないとされている。

(図表 3 - 1) 信用格付の分析項目

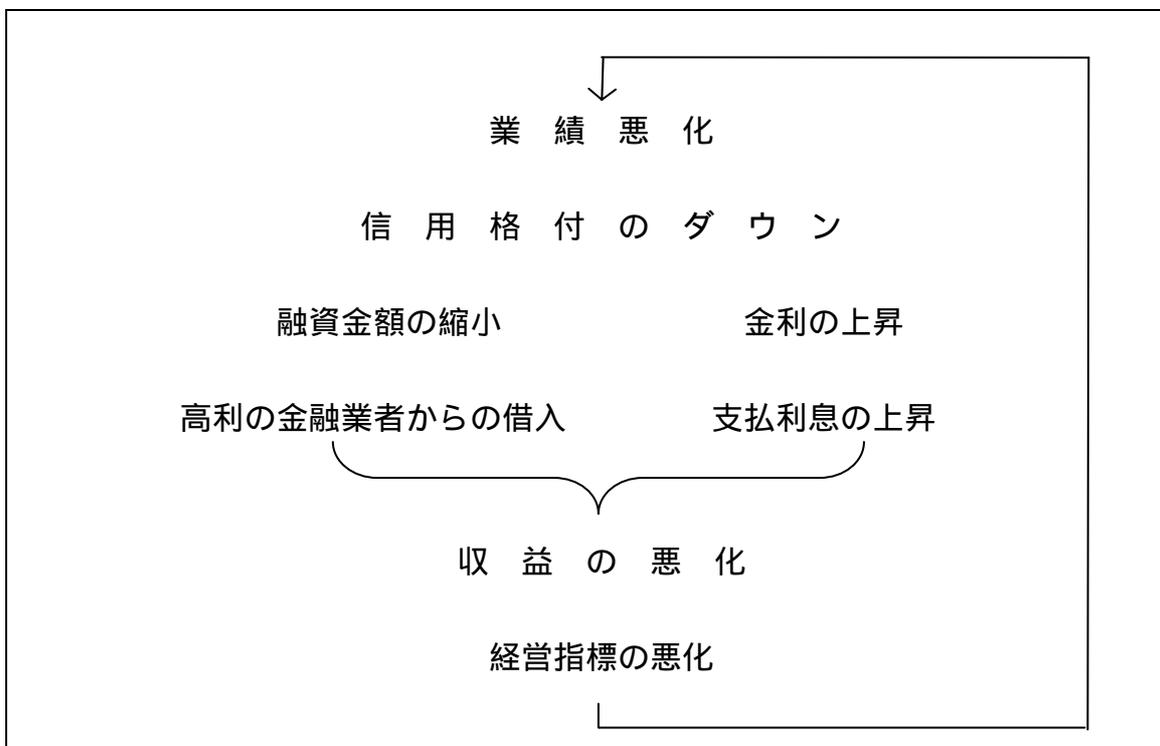
分析の種類	分析項目	
定量分析 取引先の財務諸表をもとに定量的に算出される安全性や収益性などの経営指標の分析・評価 長期的な債務履行の确实性の観点から、「キャッシュフローの大きさや安定性」や「自己資本の充実度」といった安全性や収益性を重視	売上高推移 利益推移 キャッシュフロー規模 長期負債キャッシュフロー比率 インタレスト・カバレッジ・レシオ 利払能力 資産の時価評価	經常収支比率 流動比率 固定比率 借入依存度 自己資本比率 総資本經常利益率 売上高經常利益率 他
定性分析 経営リスクや営業基盤といった定性的要因の分析・評価 数値化、計量化が困難なあらゆる経営の情報をもとに、取引先の債務履行能力に影響を与える事態が発生する可能性の有無について検討	経営リスク (経営陣の資質・経営方針他) 営業基盤 競争状況 利益の成長性 業績の安定性 財務リスク	グループの影響度合 トップ・マネジメントと組織体制 オーナーの資力・私財投入の意思 訴訟・不祥事 情報開示の姿勢 他

(図表 3 - 2) 「金融検査マニュアル」の債務者区分の定義

債務者区分	定義
正常先	業況が良好であり、かつ、財務内容にも特段の問題がないと認められる債務者をいう。
要注意先	金利減免・棚上げを行っているなど貸出条件に問題のある債務者、元本返済若しくは利息の支払いが事実上延滞しているなど履行状況に問題がある債務者など今後の管理に注意を要する債務者をいう。また、要注意先となる債務者については、要管理先である債務者とそれ以外の債務者とを分けて管理することが望ましい。
破綻懸念先	現状、経営破綻の状況にはないが、経営難の状態にあり、経営改善計画の進捗状況が芳しくなく、今後、経営破綻に陥る可能性が大きいと認められる債務者（金融機関等の支援継続中の債務者を含む）をいう。
実質破綻先	法的・形式的な経営破綻の事実が発生していないものの、深刻な経営難の状態にあり、債権の見通しが不明な状況にあると認められるなど実質的に経営破綻に陥っている債務者をいう。
破綻先	法的・形式的な経営破綻の事実が発生している債務者をいい、例えば、破産、精算、会社整理、会社更生、民事再生、手形交換所の取引停止処分等の事由により経営破綻に陥っている債務者をいう。

金融機関は、信用格付に応じて融資金額や金利に格差をつけるため、企業の業績によって融資金額や金利に差が生じる。業績の良い企業はさらに有利に資金を導入でき、業績の悪い企業は厳しい条件でしか融資を受けられない。その結果、資金面においても、業績の良い企業と悪い企業の格差がさらに広がる。従来の「銀行とは古い付き合いだから、何とかしてくれるだろう」「今まで、資金が不要のときも銀行に付き合い借ってきたのだから、これ位の面倒は見てくれるだろう」という義理人情的な考え方は通用しない。企業が収益を上げない限り、突然金融機関が条件を突きつけ、守れなければ手を引くという事態も起こり得る。

(図表3 - 3) 業績悪化が引き起こす悪循環



今後、金融機関との付き合いでは、信用格付をいかに上げるか、あるいはいかに下げないかということが重要なポイントとなる。

(3) 中小企業に対するスタンス

金融機関は、大企業が経営危機に陥った場合、取引業者や従業員等社会に与える影響が大きいという理由から、再建計画を明らかにさせた上で、債権放棄や追加融資などの救済措置をとることがある。

中小企業の場合、倒産しても社会に与える影響が小さいため、救済する社会的意義が乏しく、金融機関が救済の手を差し伸べることはない。むしろ金融機関は、追加融資による新たな不良債権の発生を恐れ、断固とした態度をとることが予想される。実際に、現在、中小企業に融資をしても、先の収益につながる投資ではなく、その場しのぎの運転資金に使われるケースが多く、不良債権と化す危険性が高い。その結果、ますます中小企業への融資が難しくなるという悪循環が起こっている。たとえ金融庁が金融機関に対し「中小企業に資金を貸していない」ことを理由に業務改善命令を出したとしても、金融機関はこれ以上悪い融資先を持つことはできない。銀行の中には「業務改善命令が出てもしかたがない」という雰囲気も漂っているという⁹。

中小企業が大企業に比べて融資を受けにくい原因はほかにもある。中小企業の場合、一件あたりの借入金額が少ないため、貸倒れるリスクを把握するための情報収集や分析のコストが割高となる。金融機関は、融資のためにコストをかけてリスクを把握するよりも、当初から融資を避けることもある。このため中小企業では、やる気と能力があっても円滑な資金調達が難しい。金融機関は、「担保優先主義を改善し、事業プランに融資する」といってはいても、リスク判断が困難なケースでは、担保や保証に頼らざるをえない状況にある。

⁹ 「銀行界に銀行再生の戦略はあるのか 金融界覆面座談会」言論 NPO2003 年 1 月号

4. 医療機関のとりべきアクション

(1) 医療機関をとりまく変化

金融機関から見た医療機関

医療業界は、高齢化社会に向けて成長が見込まれる業界である。診療報酬改定など、医療機関は不可避な制約を受けるが、制度がどのように変わろうと医療がなくなることはなく、「市場の不滅性」という特色を持つ。

医療業界の中核にある医療機関の売上債権は診療報酬債権が大半であり、その回収はほぼ確実である。従って、医療機関自体には不良債権の心配がほとんどない。また一般企業では、企業本体が業績好調であっても、主要取引先の倒産による売上減少・売上債権の回収不能から連鎖倒産する危険性があるが、医療機関ではこの心配もほとんどない。

金融機関にとって、産業の衰退がない、売上債権のこげつきがないということは、他の産業と比べ、信用リスク（貸し倒れとなるリスク）が小さいことを意味する。

しかし、医療業界やその中核にある医療機関に対するリスクが他の産業と比べ小さいといっても、医療機関が厳しい経済環境と無縁というわけではない。帝国データバンクの調べによると、2002年の医療機関の倒産件数・負債総額は、過去最多の47件、負債総額は317億9,100万円となった¹⁰。金融機関にとっては、融資先としての個別の医療機関の評価が課題となる。

金融機関の医療機関との取引は、建物の新設・増改築や医療機器の設備投資資金、運転資金等の資金貸し付け、診療報酬の入金など多岐にわたる。また医療機関本体との取引以外にも、医師・職員等病院の関係者は多く、ビジネスチャンス（預金・住宅借入・各取引展開に関わるニーズ）を見込むことができる。業績の安定した医療機関との取引は、金融機関にとって相応のメリットが期待できる。

¹⁰ 日本経済新聞 2003年1月23日付

金融機関に対する医療機関の基本的な心構え

金融機関は、医療機関を存続させる社会的意義を認めているが、自らの不良債権処理と自己資本比率を維持するための財務的な余力がないので、医療機関に対しても厳しい態度で臨んでくる。

今後、金融機関に対する医療機関の基本的な心構えとして次の4点が重要である。

(a) 従来の延長で銀行取引を捉えないこと

これまで貸してくれたので今後も可能という思い込みは危険である。なじみのある融資担当者が融資に乗り気でも、本部の融資部や審査部が反対することも考えられる。

(b) 時間のゆとりを持つこと

借りられない場合を想定して、時間的余裕を持つ必要がある。借換時期より3ヶ月程前から準備しておき、万が一借換等を拒絶された場合、他の銀行との交渉時間を残しておくことが重要である。

(c) 極力、借入金を減少（預金との相殺など）しスリム化を図る

バブル経済時の借入金に対する利率は高く、現在の預金に対する利率は低い。預金をしながら借入を続けるメリットは少ないので、借入金は早期に返済した方が得策である。またデフレ経済下では、資産価値が下がり貨幣価値が上がる結果、借入金の実質負担が増える。したがって借入金を早期に返済した方が実質負担は軽くなる。

(図表4-1) 借入金は早期に返済した方が得である

(前提) 借入金 1,000 万円を、5 年後に一括返済

(仮定) 預金に対する利率 0.2%

借入金に対する利率 7.5%

(単位：万円)

年	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目	合計
受取利息(預金)	2	2	2	2	2	10
支払利息(借入金)	75	75	75	75	75	375
差額	73	73	73	73	73	365

5 年後は、受取利息と支払利息の差額が、合計で 365 万円となる。

早く返済すればするほど、支払金額が少なくなる。

借入金は早期に返済した方が得である。

(d) 取引金融機関を拡大すること

通常、借入をしている金融機関から融資を受けられなかった場合の窓口を広げておく。具体的には、定期預金・定期積立金をするといった実績作りから始めることになる。

また他の金融機関に入金専用の口座を開き、従来の金融機関に入金を押さえられないようにすることも一つの手である。

取引をする金融機関の数は、医療機関の規模や地域にもよるが、一般的にメインとサブ2行の計3行あれば十分である。

(2) 貸し渋り・貸しはがしに合わないために

貸し渋り、貸しはがしに合わないために重要なことは、まず自院を知ることである。自院の状況を把握するためには、毎月、現状分析と次の4種類の資料、資金繰り表、試算表、キャッシュフロー計算書、資産一覧表の作成が必要である。

現状分析では、まず過去3期分の財務諸表等の数値を使い、売上高経常利益率などの定量分析を行う(定量分析の項目については、7頁図表3-1を参照)。そして何が一番業績の足を引っ張ったのか、その原因は何かを見極め、自院の強み弱みを明確にする。

次に、以下の4種類の資料を作成する。

資金繰り表

3~6ヶ月先までの月別資金繰り表、必要に応じて日繰り表を作成する。収益、諸経費、借入返済予定、借換日、資金所要時期などを記入した資金繰り表を作成する。月別資金繰り表には、3ヶ月程度の実績と数ヶ月の予想を盛り込んで作成する。資金繰り表を作成することにより、いつ、いくら必要かがはっきりし、借換の必要性の判断が可能となる。月別資金繰り表は、毎月作成する。実績と予想が大きく食い違った場合は、その原因を分析し、今後の予想に役立てる。

(図表4-2) 月別資金繰り表：例

年月		年	月	年	月	年	月
実績・予想		実績	予想	実績	予想	実績	予想
前月繰越							
収入	窓口収入						
	雑収入他現金収入						
	医業未収金回収額						
	未収金回収額						
	その他現金収入						
	合計						
支出	買掛金他支払						
	給料支払						
	社会保険料支払						
	税金支払						
	支払利息割引料						
	諸経費支払						
	支払手形決済						
	その他現金支出						
	合計						
差引収支過不足 + + =							
財務収支	割引手形						
	短期借入金						
	長期借入金						
	定期性預金払戻						
	調達計						
	短期借入金返済						
	長期借入金返済						
	役員借入金戻し						
	定期性預金預け金						
	返済計						
合計 - =							
翌月繰越 +							

試算表

月次の簡易決算表であり、直近の経営状況・動きを把握することができる。
毎月作成する。

キャッシュフロー計算書

金融機関は、キャッシュフローを重視する。利益が出ていても、キャッシュがなければ、借入金の返済や利息の支払はできないからである。

キャッシュフロー計算書は、企業の活動を実際の現金の流れでみるものである。キャッシュフロー計算書を作成し、自院のキャッシュフローの状態を把握することは、金融機関との交渉において重要である。金融機関に無理な返済を要求されても、根拠となる数字を示し返済金額の交渉をすることができるからである。キャッシュフローの状況を把握していなければ、YES（無理な返済を承諾する）かNO（一括返済を求められる）かの選択を迫られる。

キャッシュフロー表は毎月作成し、もしキャッシュフローが少なければ、キャッシュフローを改善する措置を講じなければならない（例：売掛金や未収金の早期回収、仕入や経費の削減他）。

（図表4 - 3）キャッシュフロー計算書（間接法）：例

キャッシュフロー計算書	
・営業(医業)活動によるキャッシュフロー	
税引前当期純利益	×××
減価償却費	×××
売上債権の増加額	- ×××
棚卸資産の減少額	×××
仕入れ債務の減少額	- ×××
法人税等の支払額	×××
⋮	
営業活動によるキャッシュフロー	×××
・投資活動によるキャッシュフロー	
有形固定資産の取得による支出	×××
有形固定資産の売却による収入	×××
貸付による支出	×××
貸付金の回収による収入	×××
⋮	
投資活動によるキャッシュフロー	×××
・財務活動によるキャッシュフロー	
短期借入による収入	×××
短期借入金の返済による支出	×××
長期借入による収入	×××
長期借入金の返済による支出	×××
⋮	
財務活動によるキャッシュフロー	×××
・現金及び現金同等物の増加額	
現金及び現金同等物期首残高	×××
現金及び現金同等物期末残高	×××

資産一覧表

資産の一覧表を作成し、おおよその時価、担保の状況等明細を記入する。借入を起こす際なにを担保に差し入れるかなどの、資産に関する戦略的な意思決定に役立つ。資産一覧表は、決算時、あるいは金融機関との交渉時に作成する。

(図表 4 - 4) 資産一覧表：例(不動産)

番号	1	2	3	4	5	6
物件の表示						
地目						
地積 (㎡)						
用途						
事業用・遊休						
帳簿価格 (円)						
固定資産台帳 (円)						
時価評価額 (円)						
評価損益 (円)						
抵当権など 設定状況	1					
	2					
	3					
	4					
	5					

この4種類の資料は、金融機関に提出を求められる場合がある。金融機関との取引上、これらの資料の提出を求められたとき、速やかに提出すること、かつ経営者が内容を説明できることが大切である。

～ 自院の状況を把握するために必要な事項～	
・現状分析	3期分の決算書で、自院の強み・弱みを知る
・資料の作成	資金繰り表
	試算表
	キャッシュフロー計算書
	資産一覧表
	資料について説明できるように内容を理解する

自院の状況を踏まえた上で、金融機関に対し借入や借換を申し込む際、重要な点は、「金融機関にイニシアチブをとらせないこと」¹¹とされている。イニシアチブを委ねると、すべて金融機関にとって都合のいい方向で話を進められる。自分でイニシアチブをとるためには、目的を明確にすること、資料を予め用意すること、先方の出方を予測し次の手を検討しておくこと、がポイント

¹¹ 「会社再生 そのとき社長は何を決断したらよいか〔新版〕」川野雅之 H&I (2002年)

となる。

目的を明確にすること

何のための資金をいくら借りたいのか、借入期間・借換期間はどの程度必要なのか、といった目的を明確に持つことである。交渉ごとであり希望どおりに行くとは限らないが、目的を持つことで譲れない線もはっきりとし、金融機関の一方向的なペースにならずに済む。

資料を予め用意すること

少しでも必要と思われる資料は事前に準備しておく。直接提出しなくても、裏づけとなる資料を提示しながら説明をすると、金融機関との話し合いもスムーズに進む。

さらに必要とされる資料は全て不足なく完璧に仕上げる。資料に不足やミスがあると、金融機関につけいる隙を与え、結局は金融機関主導で話しが進むことになる。「次回直してきます」「次回持参します」という仕切り直しの書類が多いと、全ての書類に対する信頼感まで失いかねない。

交渉の展開を予測し、対応策を準備をすること

あらかじめ金融機関がどう出てくるか、何を聞かれるかを予測し、対応策を準備することが大切である。例えば、収益が減少している場合はその理由と今後の見通しを、追加担保を要求された場合に備え、その応否や代替案を準備する、といったことが考えられる。

金融機関との交渉時のポイント ~イニシアチブを握る~

目的の明確化	目的を絞った交渉
資料の事前準備	つけいる隙を与えない
交渉の展開予測、対応策の準備	相手のペースに巻き込まれない

貸し渋り、貸しはがしに合わないために最も効果的な方法は、自院に付けられた金融機関の信用格付を維持するないしは上げることである。自院の格付を知りたいところであるが、直接、金融機関に聞いても通常は教えてもらえない。自院の決算が黒字であれば、通常は正常先に分類される。赤字の場合、要注意先に分類されている可能性が高い¹²。また、特に理由がないのに金利の引き上げ

¹²正常先であるか要注意先であるかにより、利率の設定など金融機関の扱いは変わるため、どちらに分類されるかは重要な問題である。検査マニュアル(脚注8)では、同じ赤字でも、一過性の赤字であったり、返済能力のある中小・零細企業の債務者については、赤字イコール要注意先としてはならない旨、規定している。決算が赤字の場合は、自院で、一過性の赤字である、あるいは返済能力がある旨を立証し、要注意先に分類されない努力が必要である。具体的には次のような立証方法がある。一過性の赤字の場合、赤字になった理由と黒字になる見通しを記載した書類を作る。返済能力がある場合は、資金繰り表やキャッシュフロー表(必要に応じて経営者の資産明細)により、借入の返済が滞らない旨を示す。

を要求された、追加担保を要求された場合は、信用格付を下げられた可能性が高い。

信用格付を上げるためには、業績を向上させるか又は信頼度を向上させなければならない¹³。業績を向上させるためには定量分析項目の向上が必要であるが、過去の決算資料に基づいた分析が中心であり時間を要する。信頼度を向上させるためには、定性分析項目の向上が必要である。定性分析は、定量分析のようにすべての項目で過去の実績数値を使うわけではない。現実を踏まえた上で「事業計画」を将来のビジョンとして示せば、定性分析項目の数値を短期間で上げることは可能である。

「事業計画」には、要旨、医療機関の沿革、経営陣、医療機関の特徴、医療業界の展望、財務計画、タイムテーブルを記入する。

(図表4-5) 事業計画書

要旨	以下の項目を簡潔にまとめる。
医療機関の沿革	医療機関の沿革を記入する。
経営陣	経営陣のプロフィール、業務経験を記入する。
医療機関の特徴	他の医院には負けない自院のセールスポイントを記入する。
医療業界の展望	医療業界全体の動向、将来の展望を記入する。
財務計画	今後3年から5年分の予測損益計算書、予測貸借対照表、予測資金繰り表、人員計画、設備投資計画を作成する。
タイムテーブル	重要なイベントや、判断ポイントがわかるように表にまとめる。資産売却や設備投資など、今後予定される大きな動きを盛り込む。

財務計画の予測損益計算書を作成するためには、費用と収益の予測が必要となる。現在の損益計算書を基本に、計画を盛り込んで作成する。

費用では、役員報酬など諸経費の削減計画を反映させる。

収入は、3パターン(予測値、楽観的数値、悲観的数値)を作成する。まず、大きく変動する理由(自院の増改築、診療科の変更や増設、競合機関の出現、診療報酬改定、他)がなければ、まず現状の延長線にとらえる。例えば、患者数と診療単価の平均と推移を算出する。患者数が増加傾向であれば、平均患者数を割増して予想患者数を算定し、平均診療単価を乗じて収入の概算を出す。患者数が減少傾向であれば、逆に平均患者数を減らした予想患者数から収入の概算を算定する。この現状の延長線から算定した概算の収入を基本に、5%程度のプラス(楽観的数値)とマイナス(悲観的数値)の収入概算を算出する。

¹³ 「中小企業者のための銀行交渉術」中村中 TKC 出版(2002年)

費用、収入いずれの数値も、なぜその数字になったのか、根拠を説明できなければならぬ。

計画の進捗については、チェックをする体制が必要である。チェック体制を作り、計画に折り込むことが望ましい。

事業計画は、実現可能なものでなければならない。飾り立てた事業計画は、短期的にはよい印象を与えるかもしれない。しかし計画期間が過ぎた後、現実とかけ離れていた場合、かえって信用を失う結果となる。

事業計画を立てるのが難しい場合、少なくとも、「経営改善書」を作成する。経営改善書には、概況、問題点、対応策、将来の見通しについて記載する。大切なことは、「現在の財務状況は××であるが、今後はこのように改善いたします。貸し倒れる心配はないので、安心して貸してください。」という主張をいかに伝えるかということである。金融機関は最終的に書類を審査するので、書面にした方がアピール度は高い。

(図表 4 - 6) 経営改善書

概況	自院の現在の状況について記入する。
問題点	自院の抱える問題点を記入する。
対応策	問題点にどう対応するか、解決策を記入する。
将来の見通し	対応策を講じた後の、自院の将来像を記入する。

事業計画の遂行中でも自院内外の環境は変化するが、変化の内容によっては計画の見直しや修正が必要となる。環境の変化に適応するためには、変化に敏感でなければならない。そのためには、恒常的に現在の状況をチェックすることが必要となる。具体的には、以下のようなチェック項目(図表 4 - 7) が考えられる。

(図表 4 - 7) ~ 恒常的チェック ~
 金融機関に対するヒアリングからアセット・マネジャーズ株式会社が作成

・ 事業環境			
1 . 業界動向			
業界全体の成長性ならびに開拓余力			
医療に対するニーズの方向性 (多様化 , 複層化)			
医療技術の高度化・進歩			
成人病の増加・ストレスケア			
高齢者人口の増大			
2 . 競合性			
他病院との差別化 (医療の質 , 総合サービス力)			
合理化・改革による収益力向上			
新設病院との競合力			
内部経営力			
1 . 経営管理			
経営理念ならびに経営目標のより具体的設定と職員等関係者への周知 (経営求心力の統合)			
中長期計画にしたがい、事業環境を反映した毎期の業務計画の策定			
迅速な意思決定			
2 . 業績指標			
収益水準と有利子負債とのバランス			
総資産と利益とのバランス			
一定水準以上の自己資本比率			
プラスのキャッシュフロー			
2 - 2 . 業績指標の問題点			×
過大な設備投資負担			
設備老朽化にもかかわらず、自己資金不足			
関係会社に対する多額の貸付・保証、不明な取引の存在			
銀行による借換拒否			
3 . 業況面の問題点			
他病院との差別化が顕著な診療部門の不在			
患者数の恒常的減少化			
在庫の増加や支払いの長期化			
院内情報管理の不徹底			
消極的な情報開示			

			×
クライシスマネジメントの不備 (医療事故・医療訴訟等への迅速な対応ができない)			
経営陣の派閥争いや内紛			
効率性の低い中間管理職の増加			
高い離職率(優秀な人材が退職)			
4. 現象面の問題点			
不安定な資金繰り			
使途不明金が多い			
理事長・院長・経営幹部からの借入や逆に支払が多い			
粉飾の疑い			
よく分らないところからの借入			
業務とは関係のない投資			
支払条件の大きい変化(長期化、悪化)			
関連グループ会社での多い赤字			
赤字の連続			
収益低減のトレンド			
減少しない借入金			
5. 理事長(院長)の動向に関する問題点			
個人レベルでの多額の借入			
健康への不安			
荒い金遣い			
事業の多角化に熱心			
財務・経理に弱い			
逆転の発想が多い			
時間感覚が鈍い			
公私混同			
家庭内不和			
女性のうわさ			

～恒常的チェック項目の使い方～

事業環境と 内部経営力の2業績指標まで
 チェック項目を使い、業界全体の動きや自院の動きに注意する。
 2 - 2 業績指標の問題点～
 、 、 ×でチェックをする。 については改善するよう対応する。

業績を上げるためには、経営体質の改善が必要である。具体的には、「売上高、営業利益、経常利益、当期税引後利益、減価償却額、総資産、自己資本、短期借入金、長期借入金」の9項目の数値の健全化が求められる。この9項目は、収益性の項目（売上高、営業利益、経常利益、当期税引後利益）と、資金の調達と運用に関する項目（減価償却額、総資産、自己資本、短期借入金、長期借入金）に分けられる。信用格付を上げるためには、単に売上や利益の増加を図るだけでなく、資金をいかに調達し、いかに効率よく使うかにも留意しなければならない。

収益性の項目を健全化するためには、費用を削減し、利益を増やす必要がある。費用削減のポイントには、売上（医業）原価を削減する、役員報酬や、役員が医療機関から受け取る地代家賃を下げる、毎月、定額を支払う費用を見直す、という3点がある。

売上（医業）原価の削減

一括購入により値引きを交渉する、在庫管理により無駄をなくす、といった方法により、売上（医業）原価を削減する。売上原価の削減により、同じ収入から得られる利益を増やす。

役員報酬、地代家賃の引き下げ（医療法人の場合）

役員報酬や地代家賃の引き下げには、利益が増える、キャッシュフローが増える、役員の所得税を減らすというメリットがある。

毎月、定額を支払う費用の見直し

毎月定額を支払う費用（固定費）は、売上が減少しても発生するため、資金繰りを苦しくする場合がある。固定費の削減は、利益の増加とキャッシュフローの増加に直結する。固定費について、必要な支出かどうか、金額は妥当かどうか、見直すことが重要である。

～費用削減のポイント～

売上（医業）原価の削減

役員報酬、地代家賃の引き下げ（医療法人の場合）

毎月、定額を支払う費用（固定費）の見直し

業績を上げることが難しいとしても、信用格付を維持し、貸し渋り、貸しはがしに合わないためには、黒字を維持すること、債務超過（資産よりも負債の方が大きい状態）にならないことが最低限必要である。最近では、契約書に「二期連続赤字ないしは債務超過の場合、金利などの融資条件を見直す」という一文を追加する金融機関もある。この条件をクリアしないと、信用格付を下げられ、融資条件が厳しくなる。言い換えれば、この条件が満たされなければ、貸し渋り、貸しはがしの対象となる可能性は高い。

～ 貸し渋り、貸しはがしに合わないための必要条件～
黒字を維持すること
債務超過（資産 < 負債）にならないこと

すでに債務超過に陥っている医療機関では、役員から借入れを行っているケースが多い。この場合、医療法人社団であれば、自己資本比率を上げる荒療治として、役員借入金を資本金に振替える方法（DEP：デッド・エクイティ・スワップ）がある。DEPを行うデメリットは、医療法人の役員が退社しない限り金額の払戻を受けられないという点である。医療機関に貸し付けている役員は、その貸付金をなかったものとする覚悟が必要となる。メリットは、自己資本が増え借入金が増えるため、定量分析項目の数値が改善される点である。債務超過の状態を改善する早道になる。

5. おわりに

2002年の倒産企業数は約1万9千件であった。ここに含まれない廃業企業数は倒産の4倍といわれており、2002年1年間で多くの企業が市場より淘汰されたことになる¹⁴。医療機関の倒産も過去最高の47件を記録しており（帝国データバンク調べ）、例外ではない。総合デフレ対策のもと、金融機関の不良債権処理が進めば、ますます淘汰される企業や医療機関は増えるであろう。

しかしたとえ経済状況が厳しく、金融機関による貸し渋り、貸しはがしが発生しても、自院の業績がよく、資金繰りが順調であれば心配することはない。金融機関も、貸し倒れる危険性の高いところに対して貸し渋るのであって、安全な取引先には借りてもらいたいのが本音である。医療機関としては、「安全な取引先である」ことを金融機関に対して証明できれば問題はない。

「安全」であることを証明するためにも、医療機関の経営者は、まず自院の状態を見極め、将来を見通し、事業計画を立てることが先決である。またその計画を実行にうつし、環境変化に対応することができるような組織・基盤の構築が重要な課題である。結局のところ、貸し渋り、貸しはがしに対する奇策はない。地道に経営改善を積み重ねることが早道であり、確実な方法である。

また自院の経営体質を改善することは、金融機関と良好な関係を築くだけでなく、厳しい経済状況の中で生き残ることにつながる。バブル経済時の経営では、借入をして設備投資を繰り返すという量的拡大が行われた。バブルがはじけ、デフレ経済の現在では、質を重視した経営が求められる。デフレ経済下に資金を借入れて行う設備投資は、他の経済状況のときよりもリスクが大きい。設備の価値はデフレにより減少し、将来返済する借入金や支払利息の実質負担は増加する。このコストを上回る収益を上げることができなければ、設備投資は経営状況を悪化させる。借入をして設備投資を行う際は、実施の可否について経営者の慎重な経営判断が必要となる。

医療機関のトップに対し、医師であると同時に経営者であることが求められる。今まで決算書など財務書類を見たことのない経営者の方は、まず決算書を見て自院の状況を理解することが経営体質を改善する第一歩となる。

（参考資料）

「不良債権って何だろう？」柳川範之+柳川研究室編 東洋経済新報社(2002年)

「借りる技術 返す技術」小堺桂悦郎 フォレスト出版(2002年)

¹⁴ 2002年のデータはまだないが、2001年の全国の企業数は161万7千社であった。1999年は166万8千社であり、2年間で全国の企業数は約3%減少した。（総務庁 事業所・企業統計調査 <http://www.stat.go.jp/data/jigyou/index.htm> {2003.3.27}）

「病院経営診断ハンドブック」新日本監査法人医療福祉部編集

医学書院(2002年)

「ケーススタディ不良債権 中小企業のリスク管 Q&A」高砂会

ぎょうせい(2001年)

「特集 = 病院と資金調達」病院 Vol.60 (2001年)

「銀行取引の常識がわかる」高千穂安長 中央経済社(1999年)

「銀行借入のコツ」小泉篤示 明日香出版社(1994年)

「資金繰りの実務がわかる事典」渡邊金愛 日本実業出版社(1998年)

経済産業省ホームページ <http://www.meti.go.jp/>

財務省ホームページ <http://www.mof.go.jp/>

金融庁ホームページ <http://www.fsa.go.jp/>

金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕

http://www.fsa.go.jp/manual/manualj/manual_yokin/bessatu/y1-01.pdf

経済財政諮問会議ホームページ <http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizai>

産業再生・雇用対策戦略本部ホームページ

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/sangyosaisei>

(補足資料) 改革加速のための総合対応策(総合デフレ対策)

政府は「不良債権処理を加速することにより、金融仲介機能の速やかな回復を図るとともに、資源の新たな成長分野への移行を可能にし、金融及び産業の早期再生を図る必要がある」¹⁵として総合デフレ対策を決定した。不良債権処理の加速と借り手企業の再生を一体で進めるとともに、雇用・中小企業対策となるセーフティ・ネットを構築・整備し、不良債権処理の過程によって生じるデフレ圧力を緩和することを目的としている。

従ってこの総合デフレ対策では、不良債権処理の加速と企業・産業の再生、及び雇用・中小企業のセーフティ・ネットの拡充が3本の大きな柱となっている。

不良債権処理の加速策と金融の再生

我が国の金融システムと金融行政に対する信頼回復のためには、主要行の不良債権問題解決を不可欠としている。その上で、2004年度には、主要行の不良債権比率を現状(8.4%)の半分程度に低下させる方針を打ち出した¹⁶。

ここには、不良債権の加速に伴い、「個別金融機関が経営難や資本不足に陥った場合」、現在の預金保険法に基づき、速やかな公的資金注入を行うことが明記されている。公的資金の注入を受けた金融機関の経営責任を厳しく問うとともに、金融機関の保有資産を不良債権と正常債権に分離して管理し、金融機関の早期健全化を行うとしている。

資本不足に陥った金融機関に公的資金を注入するということは、国が株式を保有することを意味し、究極的には金融機関の「国有化」(図表補-1)につながる。

「国有化」になった場合、国が守るというイメージにつながり、信用問題が消えるというメリットがある。しかし、経営の自由裁量がなくなる、というデメリットがあり、金融機関としては当然、国有化に行き着かないよう、最大限の努力をすると推測される。そのため、相当の「貸し渋り」「貸しはがし」が発生すると推測される。

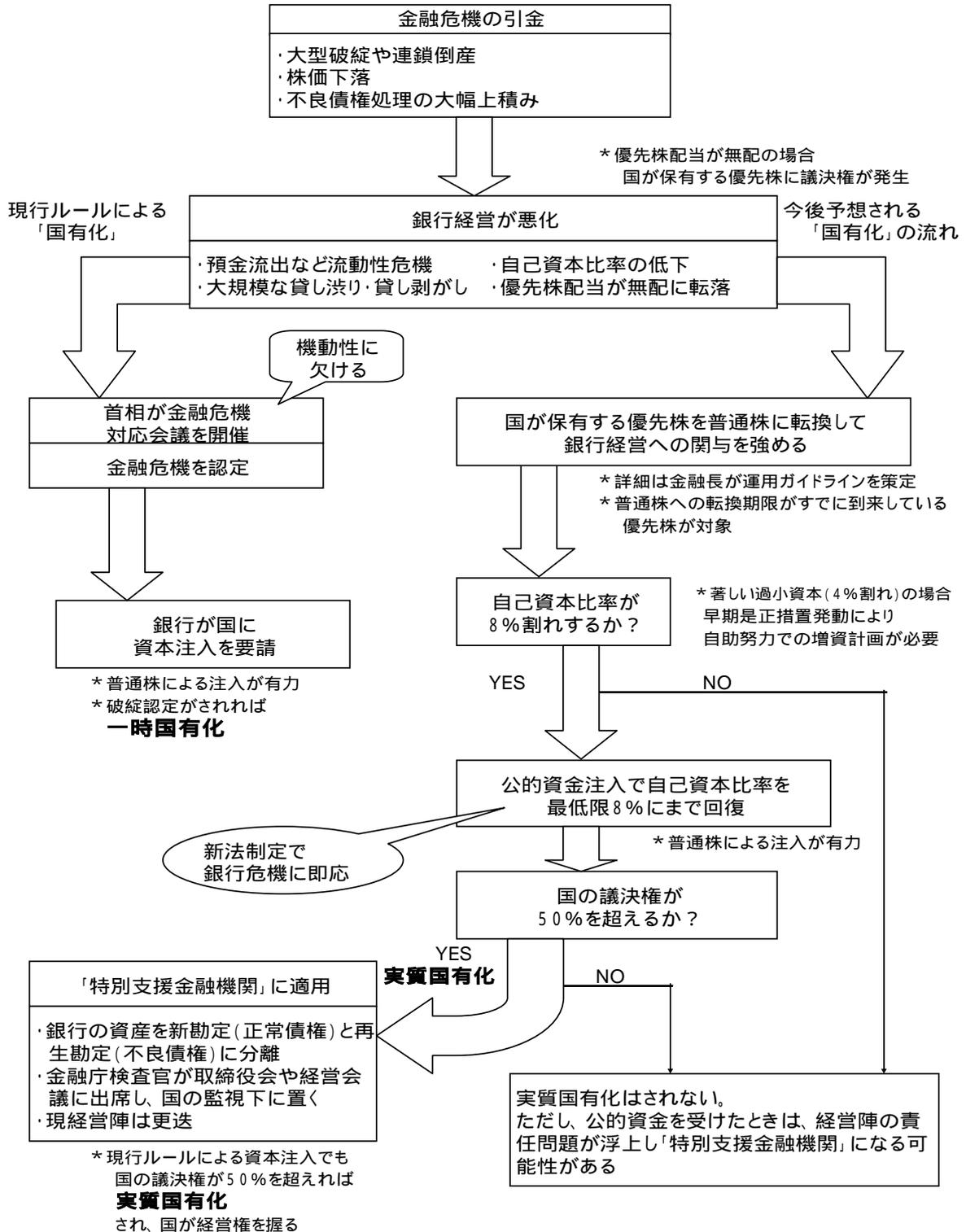
¹⁵ 「改革加速のための総合対応策」

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizai/tousin/021030sougou.html>〔2002.12.17〕

¹⁶ 「金融再生プログラム - 主要行の不良債権問題解決を通じた経済再生 - 」

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizai/tousin/021030program.html>〔2002.12.17〕

(図表補-1) 国有化のシナリオ例



2002年12月7日号「週刊ダイヤモンド」を参考に、
アセット・マネジャーズ株式会社が作成

企業・産業の再生（図表補-2）

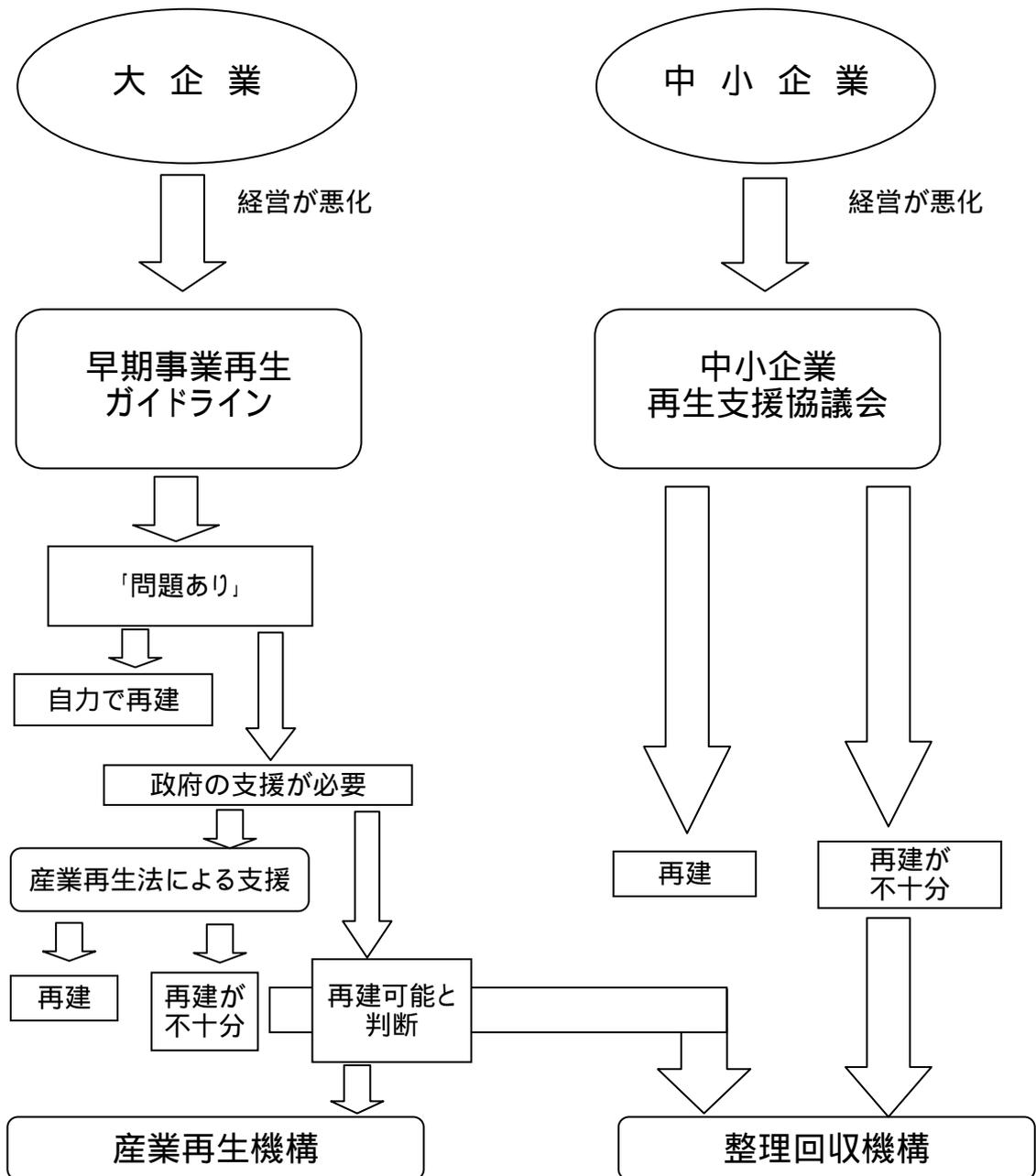
不良債権の処理を進めれば、企業の倒産が増加し、失業者も増える。そのため不良債権の処理を進めると同時に、産業の再生を図る必要がある。総合デフレ対策では、産業再生・雇用対策戦略本部の設置と産業再生機構の創設を決定した。

産業再生機構（図表補-3）は、株式会社の形態をとり、再生される企業への追加融資・出資・信託・保証などの機能を備えた金融機関となるが、存続期間を5年間に限定している。基本的に主力銀行からは債権を買い取らず、主力銀行以外の金融機関から債権を買い取る。そして産業再生機構と主力銀行の連携によって、当該企業の債権をほとんど所有し、当該企業の再建に乗り出す。基本的に主力銀行から債権を買い取らないのは、主力銀行からノウハウや人材・資金面での協力を引き出し、企業再編自体も主力銀行主導で進めたいという考えが背景にある。

現行の整理回収機構（RCC）では、「破たん懸念先」以下の債権が守備範囲になっており、不良債権の大部分を占める「要管理先」債権は、守備範囲から外れていた。この産業再生機構によって、RCCの対象とならなかった企業の再生も可能となる。

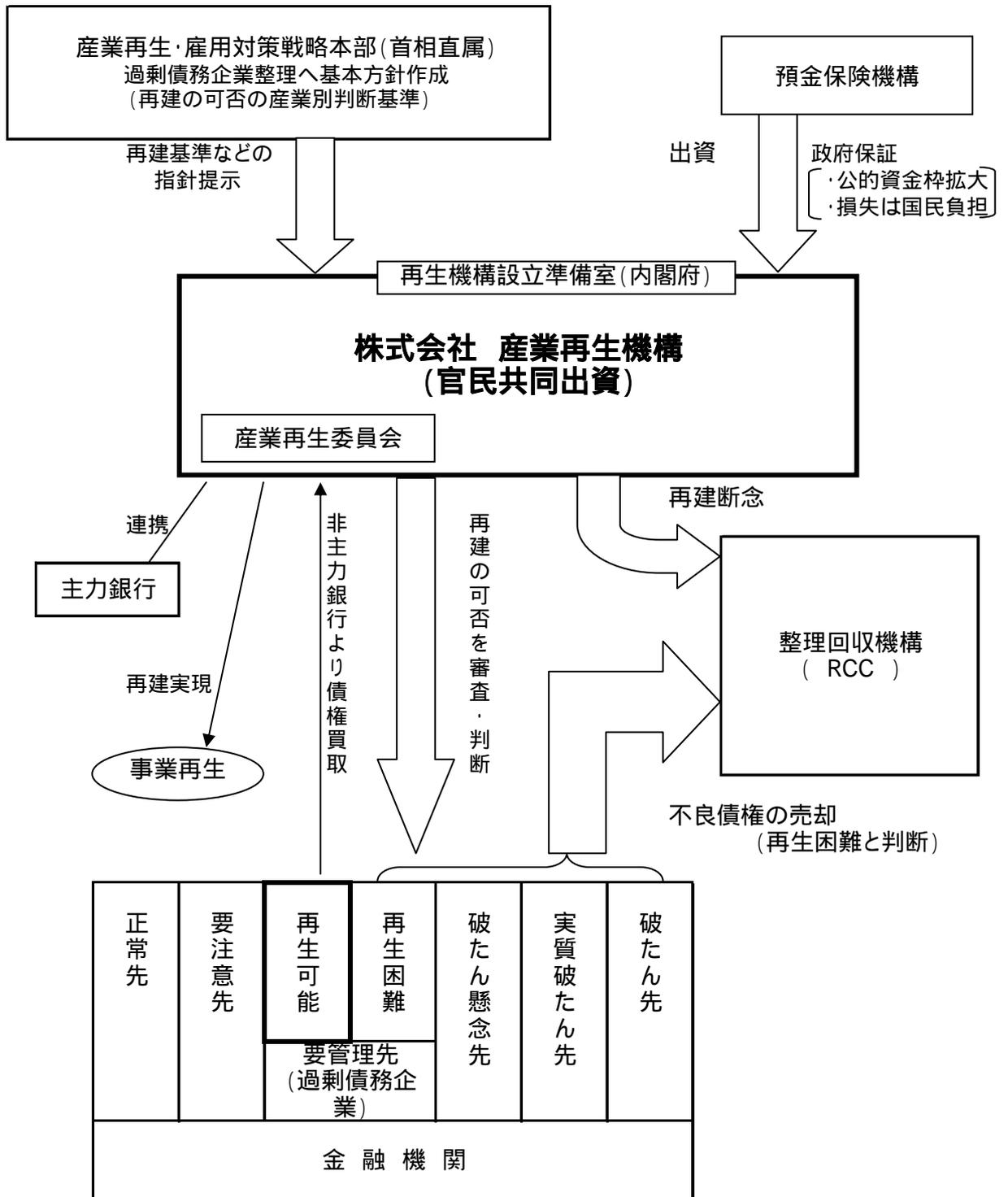
またRCCでは、再建企業に対する融資を大企業の設備投資に限定しているが、産業再生機構では限定していない。経営再建をめざす企業では、設備廃棄や人員削減など再建策を進める過程において、退職金を支払うなど一時的な資金需要があり、こうしたリストラ資金を供給するため、産業再生機構では融資の機能が必要となるからである。

(図表補- 2) 企業・産業の再生イメージ



2002年11月29日付 日本経済新聞を参考に
アセット・マネジャーズ株式会社が作成

(図表補- 3) 産業再生機構



2002年10月29、30日及び11月7、9日付 日本経済新聞を参考に
アセット・マネジャーズ株式会社が作成

雇用・中小企業のセーフティ・ネットの拡充

不良債権の処理過程では、倒産する企業が増え、失業者が増加すると予想される。また産業再生機構により再生される企業は、ほぼ大企業に限定されると見られ、中小企業は相当数、淘汰されると考えられる。我が国の経済に及ぼす影響も多大であり、雇用対策・中小企業のセーフティ・ネットの構築は不可欠である。

総合デフレ対策では、雇用対策として、不良債権処理就業支援特別報奨制度の創設、再就職を支援する現行助成措置の見直し等が示された。

中小企業対策（図表補-4）としては、金融機関から中小企業者への資金供給を円滑にするため、貸し渋り無担保融資制度の限度額引き上げ、信用保証協会によるセーフティ・ネット貸付・保証制度の拡充などを打ち出した。また「貸し渋り・貸しはがしホットライン」の創設や、「貸し渋り・貸しはがし検査」の実施など、中小企業金融に関するモニタリング体制を整備する旨が明記された。

この中小企業対策を見ると、「不良債権の処理が進めば金融システムも健全・安定化し、その後、中小企業に対する資金供与もできるようになる。しかしその過程では、民間の金融機関が中小企業へ資金供与を行うことはないだろう」という政府の本音がうかがえる。

(図表補 - 4)

～ 中小企業対策の概要～

(1) 「総合デフレ対策」での項目

(「改革加速のための総合対応策のポイント」より抜粋)

http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizai/tousin/021030sougou_s.html

- 1 . 企業貸出に対する十分な配慮
- 2 . セーフティ・ネット貸付・保証等の拡充
政策金融の活用
 - ・ 貸し渋り無担保融資制度の限度額引き上げ
 - ・ DIP ファイナンスの対象に私的整理ガイドラインに沿い整理する中小企業者を追加
 - ・ 零細事業者への第三者保証人要件の緩和
信用保証の拡充
 - ・ 地域金融機関再編等により融資が減少した中小企業者、RCC に債権譲渡された中小企業者で再生可能なものを新たにセーフティ・ネット保証の対象に追加。民事再生法等に従い再生中の中小企業者等に対する保証 (DIP 保証) を創設。
 - ・ 中小・中堅建設業者向け下請セーフティ・ネット債務保証事業の拡充。
- 3 . 下請中小企業者に対する配慮
- 4 . 「産業再生・雇用対策戦略本部」の設置

(2) 「金融再生プログラム」での項目

(「金融再生プログラム」より抜粋)

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizai/tousin/021030program.html>

中小企業貸し出しに対する十分な配慮

- 1 . 中小企業貸出に関する担い手の拡充
- 2 . 中小企業再生をサポートする仕組みの整備
- 3 . 中小企業貸出計画未達先に対する業務改善命令の発出
- 4 . 中小企業貸出計画未達先に対する業務改善命令の発出
- 5 . 中小企業の実態を反映した検査の確保
- 6 . 中小企業金融に関するモニタリング体制の整備

(3) 金融庁の配慮

金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕を作成し、大企業とは異なる、中小企業にあった検査基準を設定する。

～ 総合デフレ対策のポイント～

不良債権の処理と過剰債務問題の解消

(a) 金融システムの強化

銀行の資産査定を厳格化

特別検査を年度内に再実施

主要銀行の不良債権比率を2004年度末までに半減
実態を反映した自己資本比率

無税償却など不良債権処理の税制見直し

税効果会計の厳格化は「速やかに検討」

金融危機発生回避

危機の懸念あれば金融庁が日銀に特別融資を要請

必要なら現行預金保険法で迅速に公的資金注入

機動的な公的資金注入へ新法も含めた新制度を検討

経営難の金融機関への政府・日銀の「特別支援」

検査官常駐などで当局の監視強化、経営責任も追及

新旧勘定の分離で不良債権の切り離しも

(b) 産業・企業の再生

再生可能な企業の早期立て直し

新受け皿の産業再生機構の債権買い取り

設備廃棄や組織再編への税軽減の拡大

資金繰り悪化や失業増への対処

(a) 安全網の強化

企業整理に備えての雇用対策充実化

離職者の採用企業に助成金を支給

中高年を受け入れる会社の創業を支援

中小企業の資金調達の支援

信用保証制度を拡充して公的な融資枠を確保

予算不足への備え

安全網の強化で追加財政措置

経済の潜在成長力の引き出し

(a) 税制の改革

企業の研究開発や設備投資で税優遇を拡大

生前贈与を促す相続税・贈与税の見直し

(b) 規制の改革

構造改革特区早期実現による先行例の提示

2002年10月31日付日本経済新聞を参考に
アセット・マネジャーズ株式会社が作成