金融行政等にかかる説明会を開催

全信協は一一月二五日と二六日の両日に分けて、金融庁の実務担当者らを講師に招き、「利益相反管理体制と資本的劣後ローン等に関する説明会」を開催した。両日とも、直近の金融行政等を巡る動向にかかる、①金融商品取引法等の改正にともなう利益相反管理体制②金融検査マニュアルの改訂等（十分な資本的性質が認められる借入金と貸出条件緩和債権）③十分な資本的性質が認められる借入金を用いた再生支援手法――の三つのテーマについて解説、説明が行われた。このほか、各テーマなどについて事務局から補足説明が行われ、二日合計で一九四金庫から三三一名が参加した。それぞれの説明要旨等は次のとおり。

利益相反管理体制

最初に、金融庁総務企画局・企画調査官室から「金融商品取引法等の改正にともなう利益相反管理体制」について説明が行われた。

今年の六月に成立した金融商品取引等の一部を改正する法律は、わが国金融・資本市場の競争力強化を目指したもので、①プロ向け市場の創設②取扱商品の多様化③銀行・証券・保険間のファイアーウォール規制の見直し④利益相反管理体制の整備――などからなっている。このうち、銀行等の業務範囲の拡大は、六か月以内の施行でパブコメが済んでいるが、今回のテーマである利益相反管理体制の整備は一年以内の施行で、現在パブコメに付されている。

利益相反管理体制の整備は、ファイアーウォール規制の見直しや銀行の業務範囲の拡大にともなって、利益相反の弊害を防止する必要があることから義務づけられるもので、具体的には①グループ内で利益相反のおそれがある取引の抽出・特定②利益相反の管理（部門間情報障壁の構築、取引内容・方法の変更、一方の取引を中止、利益相反の事実を顧客に開示など）③利益相反管理方針の策定・概要の公表、記録の保持――などが求められ、当局は実効性を確保するために適切なモニタリングを行う。

なお、利益相反取引は、子会社等がない場合や金融商品取引法に関連する取引ではない場合でも適用され、M&Aやビジネスマッチング、担保不動産の売却などの場合でその事実があれば対象となる。

次いで、「金融検査マニュアルの改訂等（十分な資本的性質が認められる借入金と貸出条件緩和債権）について」と題して、金融庁検査局・総務課調査室から説明が行われた。

今回の貸出条件緩和債権の見直しは、金融機関が貸出条件の変更に柔軟に応じることをとおして、中小企業金融の円滑化に資することを期待したもので、「実現可能性の高い抜本的な経営改善計画」が策定され、概ね三年後、債務者区分が正常先となる場合は、条件変更があっても貸出条件緩和債権としない」としたこれまでの取り扱いを、中小企業については「計画期間が概ね五年以内で、計画終了後正常先となること（計画期間が五～一〇年で、概ね計画どおり進捗している場合を含み、計画期間終了後に自助努力により事業の継続性を確保できれば、要注意先であっても差し支えない）」に改訂した。

また、この実現性の高い抜本的な経営改善計画については、より柔軟な策定を可能とするため、計画期間中において一定の金利を求める要件を廃止するなど、画一的な判断ではなく、キャッシュフローなど今後の改善見通しを検討して判断することとなる。

一方、本年三月の検査マニュアル改訂で資本とみなすことができるとした、十分な資本的性質が認められる借入金（資本的劣後ローン）については、新規融資だけではなく、従来より検査マニュアルに記載されてきた資本的劣後ローンを「資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）」として、十分な資本的性質が認められる借入金を「資本的劣後ローン（准資本）」と定義し、既存融資をこれらの劣後ローンに条件変更した場合でも、いずれも資本とみなしうるよう改訂した。

また、十分な資本的性質が認められる借入金かどうかは、償還条件が長期で一括償還済であること、金利が低いなどの貸出条件が資本に準じたものとなっているかなどにより判断するが、中小企業再生支援協議会版の資本的借入金は准資本型に該当する。

最後は、「十分な資本的性質が認められる借入金を用いた再生支援手法」について、中小企業基盤整備機構・中小企業再生支援全国本部から説明が行われた。

中小企業再生支援協議会版資本的借入金は、同協議会の再生計画策定支援企業（破綻懸念の無担保先が中心）を対象として、既存の貸出金をこれに切替えることにより、金融検査上自己資本とみなすもので、一五年の一括償還、金利は当初五年間、固定の年〇・四%程度。また、同借入金を導入した先の債務者区分はその他要注意先となる。

なお、同借入金を利用するケースとしては、①主力金融機関がその他の金融機関にリスケジュールを促す②複数の金融機関で債権を放棄する場合で、これに二の足を踏む金融機関に適用を促す③資金繰りがつランクアップが必要であるため――場合などを想定している。

このほか当日は、全信協企画部から次のような補説明が行われた。

利益相反管理体制の構については、原則として信用金庫が対応を求められていることであり、半年には各信用金庫が主体的利益相反のおそれがある引の特定や管理策などをめなければならないが、債協としても情報提供等努めることとしている。

条件緩和債権については、まず基準金利を下回っているかどうかを判定し、下回っている場合は合理かつ実現可能性の高い計

示場）で、しんきんビジネスマッチング第四回「ビジネスフェア2008」を開催した。このフェアは、東海地区三九信用金庫の取引先企業に対し、継続的に価値ある出会いの場を提供し、優れた製品・技術などをマーケットに広く紹介するとともに、金融機関の取引先企業に対する販路開拓支援の一環として開催したもの。

オープニングセレモニーでは、東海地区協会の服会長による挨拶の後、東財務局長の稲垣氏、日銀古屋支店長の早川氏、信中金等務理事の川原氏、海地区協会の正副会長、よび全信協の谷村常務理らがテープカットを行った。セレモニーの後には、岡崎信用金「よさこい同好会・跡チーム」の有志六による太鼓演奏が行われ、迫力ある音が会内に響きわたった。

今年は、およそ一一千人が来場。「企業交流会」では、地域特性や歴史的背景をかした地場産業を中

企業支援の実際 ⑥

「中小企業地域資源活用プログラム」では、地域の「強み」となり得る地域資源を活用し、新商品・新サービスの開発等に取り組む中小企業に対し、事業の構想段階の相談から事業化まで一貫したハンズオン支援を行い、地域経済の活性化を支援しているが、今回は京都の北山丸太と京和傘の事例を紹介する。

北山丸太を使った新木材・京の彩りの開発販売

京都市北部の重要な特産物である「北山丸太」は、自然の丸みをそのまま活かし、表面が美しく光沢のある肌・質感が特に優れた、世界でも類を見ない高級建材である。この事業は、京都工芸繊維大学の協力を得て木を染めることに成功し、北山丸太の特徴をそのまま活かしながら色のバリエーションを実現して、新たな北山丸太の需要を開拓したもので、昨今、個性的で新しい建材が求められていることから、さらなる新用途開拓を計画している。

数年前に何気なく、「北山杉が染められないか」と、取引先金融機関である京都信用金庫の担当者に話したのがきっかけで、京都工芸繊維大学の紹介を受けて共同研究を開始、染色に成功した。その後約一年間企業内で改良を重ね、今の商品群の作成が可能な技術レベルまで到達したため、認定申請したもので、認定が決まったとたんにマスコミ関係の取材が多数あった。

地域力連携拠点の活用を

地域資源活用事例②北山丸太、京和傘

事業化と今後の方向性

展示会やビジネスマッチング等への参加にも積極的に取り組み、多数の提案と意見を集めることができた。今回の事業では、「ビジネスマッチングにおける、異業種の方からの意見が大変参考になっている」とのことであり、現在も積極的に多様な意見の収集に取り組んでいる。また、各種の融資制度や補助金などの支援制度を活用して、試作品製造や販路開拓のための展示会出展費等に有効に活用しており、今年度も活用を予定している。

今後は、さらなる新商品を提供すべく、日本図案化協会の谷口弘明氏の協力を受け、京友禅の図案を用いた新商品「京のオブジェ」を開発、旅館・ホテル、金融機関、住居の玄関や和室等への新しい置物として、需要の拡大に取り組んでいる。技術面では、京都工芸繊維大学との共同研究が継続しており、岡本社長は「とにかくこれからの取り組みが肝心」と、今でも前向きで、機構としても引き続き販路開拓に向けて、フォローアップしていくこととしている。

京和傘の意匠・構造を活かした新型和風照明の開発及び販売

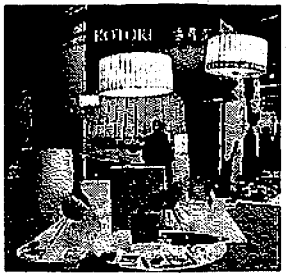
次は、京都市の伝統産業に選定されている、「京和傘」という地域資源を活用した事例である。江戸後期の創業から継承してきた、㈱日吉屋の京和傘製造技術・意匠・構造を活かし、国内外で通用する新たな照明器具、ランプシェードの開発を進めるという計画で、現在展開しているものに改良し、国際競争力のある商品づくりを目指している。

取り組みのきっかけは、京都信用金庫の連携支援部の担当者から勧められ、数年前に開催された中小企業総合展へ出展したことで、その後、今回の地域資源の制度ができた際に、すぐに申請の提案を受け、応募することになった。京都信用金庫では、中小機構への申請取次はもちろん、相談にも同席した。また、同社長は、「支援機関で一番ありがたかったのは補助金制度で、随所で適切なアドバイスや指導をしていただいた」と感謝しており、積極的に挑戦してこれたのもこのおかげと、当時を振り返っている。

事業の現状と今後の方向性

同社では現在、展示会への出展や新商品の開発を進めており、特に海外で開催された展示会での成果が大きく、海外メディアにも多数掲載され、問い合わせが多く届くようになっている。また、京都信用金庫からは、認定後も新商品の開発を進めるにあたり、様々な取引先や提携先の紹介を受け、スムーズに事業が進んでいる。

さらに、来年の一月には海外の展示会に出展する予定で、国内でのイベント等にも出展を予定しているため、限られた人員の中で多数の事務をこなさなければならず、今後も外部支援は重要な要素であることから、機構としても引き続きフォローアップに取り組んでいくこととしている。



今回の事例では、連携支援部という本部組織が重要な役割を果たしているが、営業店の渉外係が企業の新たな取り組みについての情報を得、その情報を生かすためには、外部との連携が必要である。今年度からはワンストップ相談の窓口として地域力連携拠点が全国各地に開設されており、需要開拓などが見込め、何とか地域資源を活用したいと考えている中小企業を、この窓口につないでいくことが地域活性化の近道であり、同拠点を存分に活用してもらうことを期待している。

（中小企業基盤整備機構・近畿地域活性化支援事務局ＰＭ・樽谷圭彦）