

伝統的銀行業務衰退の中で (「少人数私募債」その3)

金融機関が中小企業の社債発行の後押しをする動きが表面化してきた。

春頃から地銀が取引先中小企業の発行する社債に対して債務保証を行う業務を始めた。発行企業側は銀行保証が付くことによって信用力が高まり社債が発行しやすくなる。銀行は保証によって保証料が得られる。貸出(資産)を増やさずに収入を増やせることになる。銀行の社債保証の狙いはそこにある。

又、最近のことだが、信金業界と日本政策投資銀行が組んで中小企業の社債発行を支援しようという動きも出てきた。信金取引の地方企業が発行する社債を政策投資銀行が保証を付けた上でSPC(特別目的会社)を通じて証券化し、その証券を資金運用に悩む全国の信金に購入させようというものである。これも、信用力に劣る中小企業を政策投資「銀行」が補うことにより社債発行を後押しする動きである。

話としては尤もなことで是非頑張るってやって欲しいものだが、銀行が保証するとなれば銀行に「支払承諾」と「支払承諾見返」という勘定が発生する。保証債務を意味する支払承諾は貸出と同じ与信行為であるから、「財務内容がどうの担保や保証人がどうの」という問題が発生する。とすれば、銀行が保証できる企業は一部の優良中小企業に限定されたものになる。昨年からは始まった保証協会保証による銀行引受社債よりも難しく道は狭くなる筈だ。ごく普通の一般的中小企業が銀行の保証を受けて社債を発行することは困難と違って間違いない。

だからこそ、中小企業独自で発行する少人数私募債発行に意味と意義があると思うのだ。

ここで、少人数私募債のメリットと発行手続きを簡潔に書いておきたい。

【発行者メリット】

1. 約定返済不要の長期資金であり、資金繰り安定が図れる
2. 償還期に借換えすることにより長期安定資金の確保が可能
3. 物的担保・人的担保が要らない

【引受者メリット】

1. 銀行預金等より高い金利が受取れる
2. 20%源泉分離課税で他の所得との通算がない

勿論、メリットがあればデメリットがある。それは銀行借入と同じだ。他の手段でも同じだが、メリットだけを求めることは不可能を求めることと同義である。

尚、少額私募債には財務内容の開示義務はないが、社員の意識向上や経営参画意欲を高めるために敢えて私募債発行を機会に経営内容を開示して行く企業もあると聞く。今この困難な時代、社員の意欲を高めて業績向上を図って行くことが求められているが、社債発行を機に自社の業績推移に関心を持たせ、業績成果配分の仕組みを構築するののも一つの方法だと思う。

【発行手順】

同族中小企業の場合、手続きそのものは簡単である。文書にすれば下記のようになるが「やろう」と決め申込人に目処が立てばそれで終わりだ。

1. 取締役会の発行決議
2. 募集要項(募集金額、利子率、償還期間、その他)の決定
3. 社債申込書の配布
4. 発行金額の決定
5. 決定通知書の発行
6. 申込証拠金の入金
7. 社債券の発行(省略可)

以上、3回に渡って少人数私募債について書いてきたが、概要は掴めただろうか。私の周辺で発行した会社は未だ2社に過ぎないが、「金融の仕事のニーズは変わった。銀行は家計から企業へ資金を再配分してきたが、今求められているのは企業間の再配分。それに適した金融業態が発達すべきで、銀行は廃業か、転身を図るべき」(池尾和人)時が来ている。資金循環が大きく変化する中で伝統的銀行業務は衰退するばかりだろう。

中小企業施策を巡る「心地よい言葉」(ポピュリズム)が氾濫しているが、そんな言葉に期待していても時間が経つだけだ。自ら依って立つべし。

§お知らせ§

SMCでは、中小企業の少人数私募債発行支援を行っています。ご関心のある方はお気軽に声をかけて下さい。簡単な資料をFAX送信します。