

米国中小企業の資金調達 - ベンチャーを中心に -

信金中央金庫総合研究所 花岡隆司

金融の自由化が進展し、大企業の資金調達形態が直接金融に移行していく流れのなかで、我が国における中小企業の資金調達は、伝統的な金融機関との貸出取引に代表される間接金融の形態をとるものがその大層をなす。

翻って、米国においては、中小企業の資金調達形態が実に多様である。中小企業に対する資金供給者としては、一般の商業銀行のほかに、プログラム融資を行う中小企業庁などの公的機関、一般事業会社、年金基金、個人投資家、そしてベンチャーキャピタルがある。

なかでも、近年の米国経済成長に大きく貢献し、その経済ダイナミズムの源と称されたハイテク分野を中心とする新興企業群、いわゆるベンチャー企業に対する資金提供を主に手がけるベンチャーキャピタルの資金供給形態は、そこに企業育成機能を有する点で特徴的である。彼らは、単に資金の供給にとどまらず、経営陣に対するモニタリング機能や組織に対するガバナンス機能、さらに企業経営、財務、会計、法律などのプロフェッショナルとのネットワーク機能を提供することで、企業を育成し、ビジネスを成功に導くと共に、みずからの投資リスクを管理し、成功確率を高めている。

我が国においても新興企業育成を目的としてマザーズ、日本版ナスダックなど直接金融市場が設立されたが、いずれも未発達なのは、資金提供先に対する企業育成機能を有していない点に原因がある。我が国においても、かつては企業へのモニタリング機能とガバナンス機能を有するメインバンク制があったが、従来型の間接金融が衰退していく流れのなかでその機能を失ってしまった。

我が国の中小企業向け直接金融市場にかつて成功した金融仲介の仕組みを取り入れることで、投資家によるインセンティブとガバナンスの両立した日本型の仕組みを確立することが必要である。