

地域金融機関の地域密着型金融の取組み等に対する利用者等の評価に関する アンケート調査結果等の概要

I. 調査目的等

金融庁では、「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」に基づき、地域金融機関における地域密着型金融の取組みに関する利用者等の評価を把握するための調査を年 1 回実施し、その結果を公表するとともに、爾後の監督対応に活用することとしています。

このため、平成 27 年 4 月から 6 月にかけて、全国の財務局等において、各地域の利用者等を対象に、聴き取りによるアンケート調査を実施し、その結果を以下のとおり取りまとめました。

利用者等：中小企業者 478 名、商工会議所・商工会の経営相談員等 451 名、消費生活センター職員等 95 名の計 1,024 名

II. 地域密着型金融の取組み等に対する評価に関するアンケート調査結果の概要

1. 地域金融機関の取組みに対する御意見等

本調査においては、地域金融機関における地域密着型金融の取組みに関し、評価できる点と、不十分な点の両面から御意見をいただきました。主な意見は以下のとおりです。

(1) 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮 (○：評価できる点、▲：不十分な点)

<日常的な関係強化の姿勢>

- 商工会議所の青年部の活動にも積極的に参加し、経営者・後継者の人柄をはじめ、企業や業界の情報を収集し、その情報を、経営者からの資金繰りに関する相談等に活用している。
- 情報交換のため、頻繁に企業を訪問し、意見交換をしている中で、金融機関として協力できる情報を見出し、提供しよう努めているように見受けられる。
- ▲ 「御用聞き」としての役割は果たしてくれているものの、ビジネス上の課題解決能力や提案力についてはまだまだであり、業界構造やトレンドについて、こちらから教えなければならないことが多く、コンサル能力は十分とは言えない。
- ▲ 融資できない先に対するフォロー（どういった点をどのように改善すれば、融資してもらえるかといったアドバイスなど）が不十分であると感じており、コンサルティングという面ではやや消極的。
- ▲ 信用保証協会付の融資の割合が高いことから、金融機関は、事業性評価に基づき、財務内容のみならず、事業内容をしっかり理解した上で、リスクをとってプロパーで支援してほしい。

<創業・新事業に向けた取組み>

- 意欲ある創業者に対し、自己資本が少なくても前向きに支援し、融資実行後も、経営が軌道に乗るまで支援する姿勢が見受けられる。
- 商工会議所と連携して、創業者支援を積極的に行っており、担保主義から事業そのものを評価しようとする姿勢への変化が感じられる。
- ▲ 中小企業の創業支援などの場合は、保証協会の保証付き融資が多い傾向がみられる。保証料の負担を軽減するためにも、プロパー融資を積極的に推進してほしい。
- ▲ 積極的に取組んでいる金融機関がある一方でまだまだ十分とは言えない金融機関もあり、銀行間での差が大きい。

<ビジネスマッチング>

- 多くの金融機関は、ビジネスマッチングにかける人員や時間を増やしており、積極的に企業間の取引を進めている。
- 金融機関と学校や地方公共団体等が協力し合い、新製品の開発や食の商談会等のビジネスマッチング等で販路拡大支援に寄与している。
- ▲ 銀行から商談会等の誘いを受けることもあるが、当社とは規模の差があり、取引に結びつきづらい先ばかりであるため、企業の規模やスタイルに合ったきめの細かいマッチングをしてほしい。
- ▲ ビジネスマッチングについては、フェアを開催するだけでなく、顧客企業に対して、もっと具体的な提案（マッチング先の紹介など）をしてほしい。

<海外進出支援>

- 最近では銀行のみならず、信金においても企業経営者を連れて海外視察をする機会が増えており、積極的に取り組まれていると感じる。
- 海外で子会社を設立する際に、支店・本部から有益な情報及び海外送金の指導を得て、短期間での設立が可能となった。
- ▲ 海外に事務所がある銀行は、仕入れ先を紹介してくれたりするものの、海外の企業に対する分析が不十分なため、その先の話に繋がっていない。

<目利き能力>

- 年に一回、会社の決算書等を基に企業評価及び分析をしたレポートを頂いており、そのレポートにより自社の改善点などを認識することができる。
- 創業支援、事業承継等、企業のライフステージに対応した課題を解決するためのコンテンツを行内に蓄積しており、支店の渉外係からの情報に基づき、本部のコンサル対応スタッフが顧客に提案を行っている。
- ▲ 中小企業診断士の資格を有する地域金融機関職員も多くなったが、財務諸表に拠らず自信を持って企業を評価できる人材はまだ育っていないと感じる。

- ▲ 融資については、不動産担保や保証人ありきの融資が多く、目利き能力の発揮や事業性評価を重視した融資があるとは思えない。
- ▲ 今までの実績や結果により融資の判断をしており、企業の成長性を見ていないと感じることが多い。

<経営改善・事業再生に向けた取組み>

- 取引金融機関の担当者に、経営会議や新規事業のプレゼンなどの社内会議に出席してもらい、財務面について、アドバイスを受けている。
- 弊社が長年お世話になっている地方銀行は、融資を前提とした業況の聞き取りではなく、直面している問題に対し、彼らの関係部署の担当者呼んで、その解決案を共に考えてくれる。
- 経営内容悪化に際し、銀行の担当者から頻りに連絡があつていろいろと相談にのってもらい、再生支援協議会への持ち込み、コンサルタントの紹介など親身になって対応してもらった。
- ▲ 企業への訪問を定期的に行っているようだが、協会保証のある先を中心に、金融機関の対応が非常に疎かだと感じるような企業もある。協会保証のある先についてもコンサルティング等に積極的に取り組んでもらいたい。
- ▲ 金融機関は、資金提供や財務分析を通じての支援を行うことはできるが、技術やマーケティングについての知識が不足している。
- ▲ 条件変更などの経営改善に必要な事項について、経営改善計画書作成だけを急ぎ、企業側目線による、実態に即した計画へと対応頂けていない節が感じられる。

<事業承継に向けた取組み>

- 事業承継対策について、銀行の方が税理士よりも踏み込んだ提案をしてきてくれている。
- ▲ 事業承継の取組みに関しては、まだまだの印象である。そのまま廃業する事業者が多く、金融機関側にしても、事業承継に関するノウハウが少ない上、経営者にそれを切り出すタイミングが難しいのではないかとと思われる。
- ▲ 各金融機関におかれては、事業承継を考えている経営者や企業の情報を、自行内で囲い込むのではなく、前広に商工会議所等の外部機関と共有・連携してもらいたい。

<外部専門家・外部機関等との連携>

- 地元金融機関においては、(株)農林漁業成長産業化支援機構との共同出資により、農林漁業者の6次産業化を支援するファンドを組成するなど、地域経済の活性化に力を入れてもらっている。
- 商工会議所と相互に連携・協力して中小企業等の新規創業・事業引継ぎ・販路開拓等の支援を行い、地域経済の活性化を図るため、包括連携協定を締結している。
- ▲ 税理士からも積極的に金融機関の担当者との面談をすべきだと思うが、金融機関の担当者も、税理士事務所へ訪問し、情報交換をしてほしい。

- ▲ 小規模の金融機関は、担当スタッフが少ないため、利用者の期待に応えられないケースが出てくる可能性があることから、他の支援機関との連携を図って、利用者が国等の中小企業施策を活用できるよう考慮してほしい。

(2) 地方創生や地域経済活性化に向けた取組みへの参画 (○:評価できる点、▲:不十分な点)

- 商工会議所との連携や大学への寄付講義、地域での奨学金制度設立など、金融機関が持っているノウハウや人材を地域貢献に生かしている点は評価できる。
- どの金融機関も、観光振興や街づくりの方向性に関する協議の場に積極的に参画してもらっている。
- ▲ 地域で活躍が期待出来る地元企業の育成のため、無償で受講できるセミナーなどの企画を積極的に取り組んでほしい。
- ▲ 地域の付加価値の高い産業を日本全国、ひいては世界へ発信できる仕組みを産・学・官・金一体となって推進してほしい。

(3) 地域や利用者に対する積極的な情報発信 (○:評価できる点、▲:不十分な点)

- 地域活性化への貢献を目的とした情報提供、企業側の問いかけに対する一時的な対応などは以前よりも評価できる。
- 市内金融機関では、中小企業者を対象とした国の補助金等の周知と利用を推進しており、当該情報発信活動に関して評価できる。
- 継続的に事業所等に訪問していただき、景況レポート等、様々な情報発信活動等を積極的に取り組んでもらっている。
- ▲ 事業内容や技術力等を評価して新興企業等へ貸付けた例があれば、どのような事業内容の企業にどのように融資したかについて、各金融機関が具体例を公表してほしい。
- ▲ 地域金融機関は融資以外に様々なサービスをしているが、そのような情報をもっと発信し、中小企業の支援機関として、相談ができることをもっとアピールしてもらいたい。
- ▲ 今後は、難解な制度説明より、金融機関のサービスを利用することのメリットなど、顧客がイメージしやすい情報を積極的に発信してほしい。
- ▲ 成功事例だけではなく、失敗事例を含めて、結果や途中経過を開示してもらいたい。その方が、金融機関に対する顧客や地域からの信用が向上すると思う。

(4) 都市圏から地方への人材還流における人材ニーズや課題

- ・ 地域性を考慮した働き方に対応する必要があることを理解し、都市と地方とのパイプ役になれるような人材が求められると思う。
- ・ 経営支援の観点から求める人材としては、販路拡大やマーケティングの分野で実務経験のある人である。特に、都市部において販路などのネットワークを持っている方を求めたい。

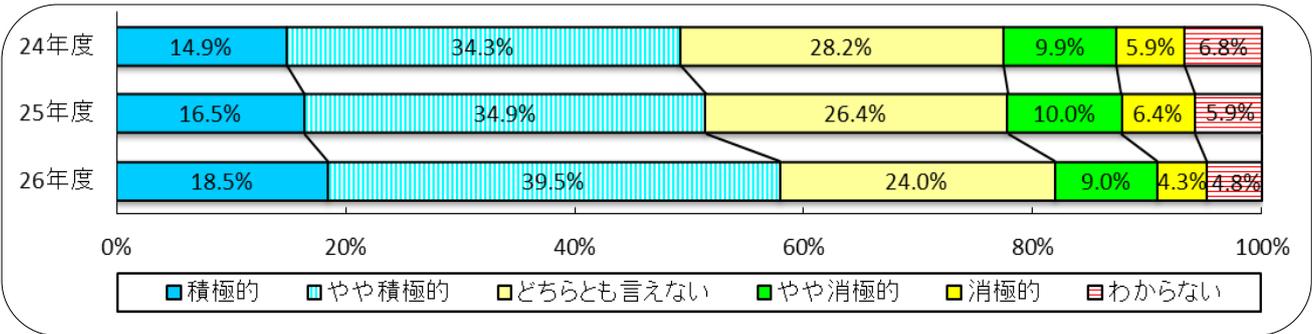
- 都市部のプロフェッショナルな人材に頼るのではなく、地元出身者のリターン勧誘や少々回り道であっても、地元人材のレベルアップを図ることが、効果的ではないかと思われる。
- 地方に派遣された都市圏の優秀な人材が、数年後に都市圏に戻る際には、次の人材が都市圏から新たに派遣されるなど、「切れ目のない人材還流」を行うことが重要だと思う。
- 地方には、事業の大きなビジョンを描ける人材が不足しており、そのような人材が地方へ還流すると良いと思う。
- 地方に人材を呼ぶにあたって、何をさせるのかが地域において明確になっておらず、人材受入の基盤作りが出来ていない。地方の魅力作りには個々の事業者の力では限界があり、地公体や商工会議所等との連携が必要となる。
- 地元企業の商品・技術の強みを見極め、都市圏の具体的な取引先、販売先までつなぐことができる人材が必要である。

2. 地域金融機関の取組みに対する評価

本調査においては、上記の御意見に加え、地域金融機関における地域密着型金融の取組みに対する評価をいただきました。

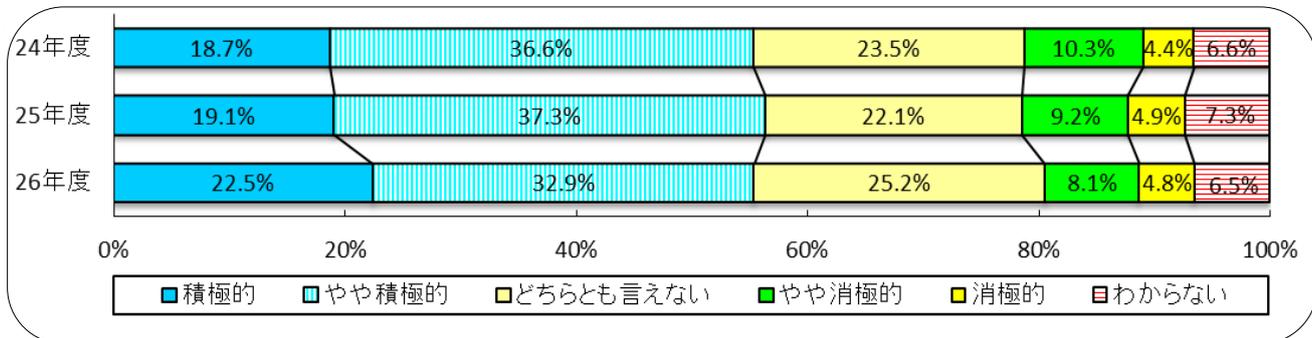
調査結果

(1) 地域密着型金融の取組み姿勢（全体評価）

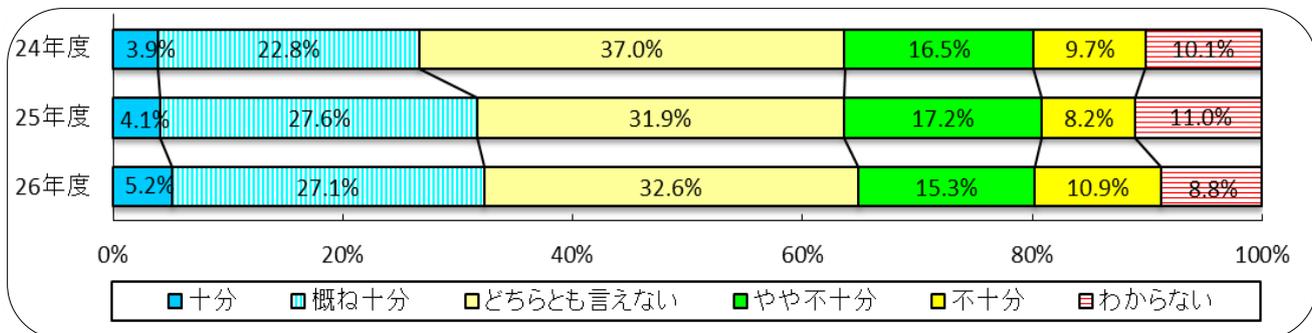


(2) 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

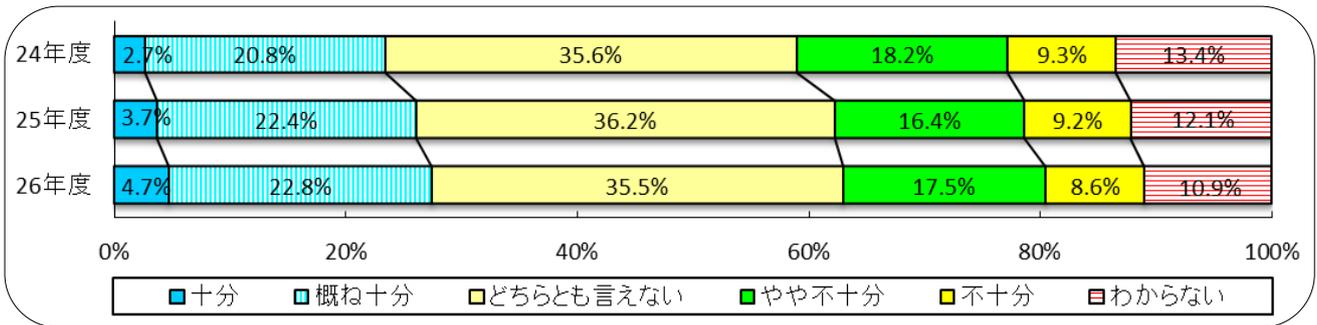
(i) 顧客企業との日常的・継続的な接触（顧客企業への訪問等）の姿勢



(ii) 目利き能力を発揮し、顧客企業の事業性を評価する能力

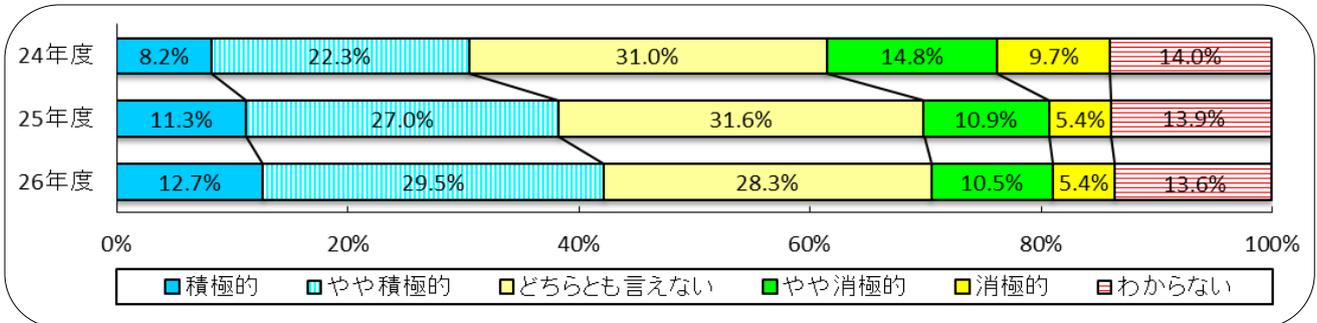


(iii) 顧客企業のライフステージや持続可能性等に応じた経営目標の実現や経営課題の解決を図るための方策（いわゆるソリューション）の提案力

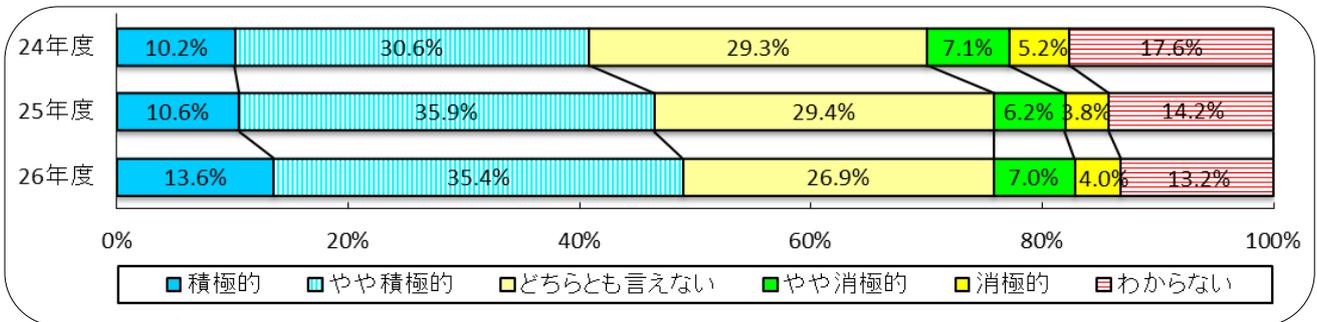


(iv) 顧客企業のライフステージの各類型における地域金融機関の取組み姿勢

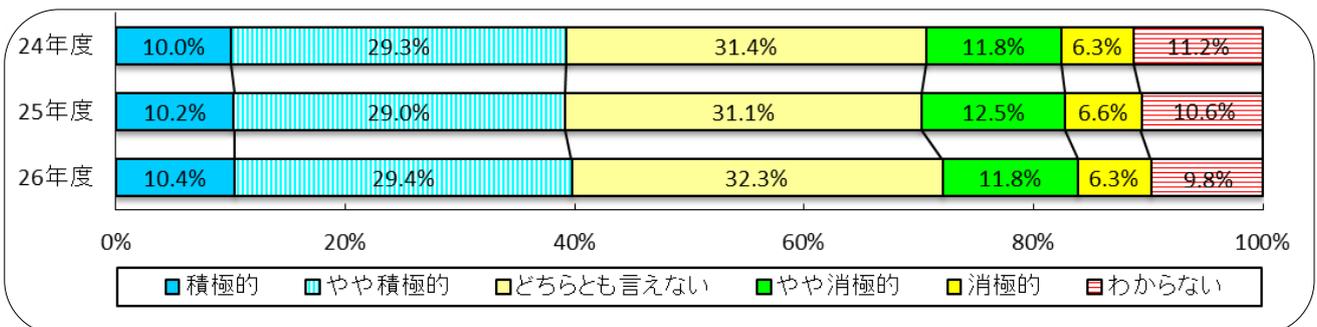
① 創業・新事業開拓支援



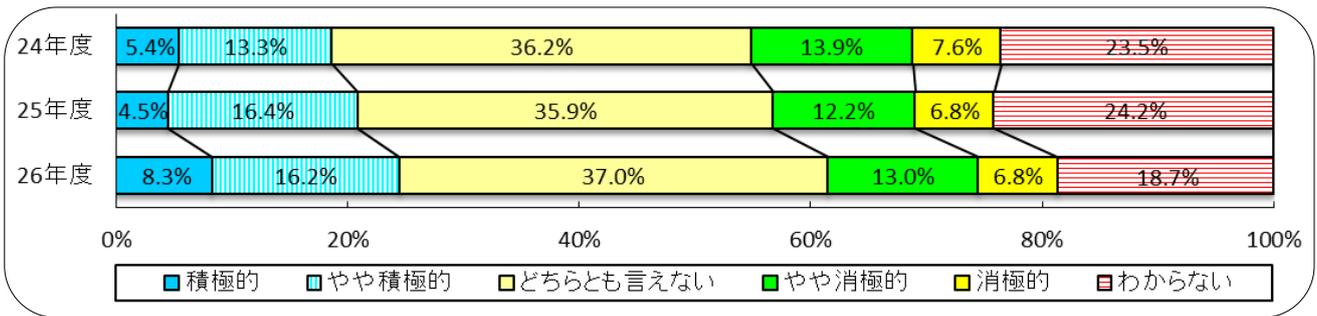
② 成長段階にある取引先支援



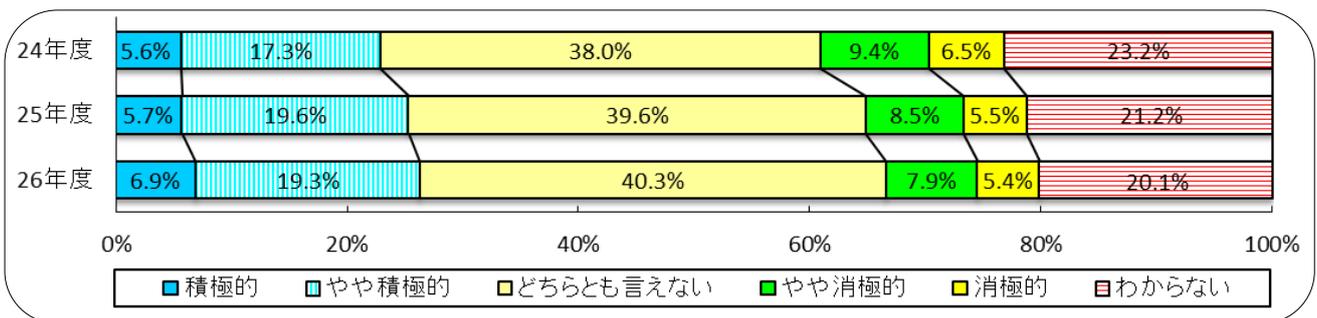
③ 経営改善支援



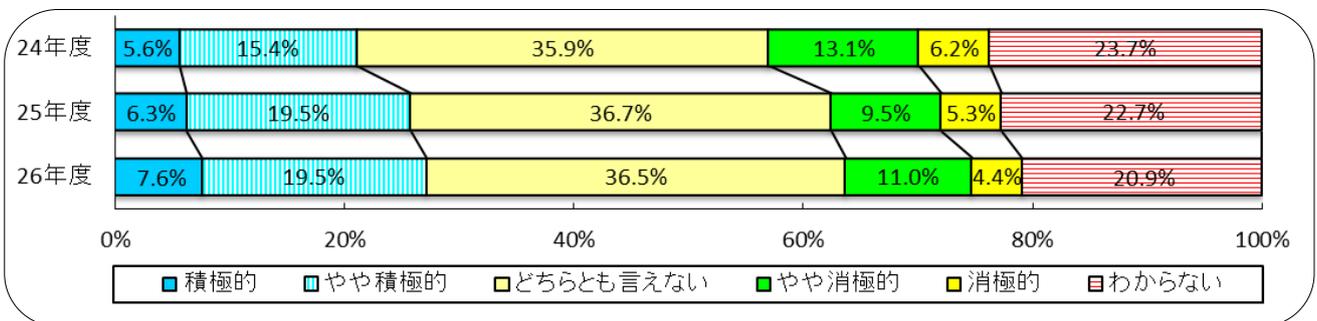
④ 事業再生・業種転換支援



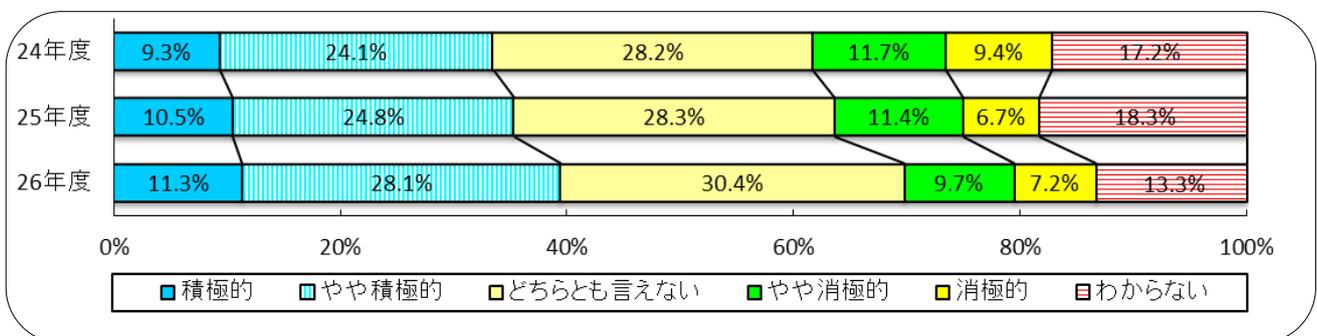
⑤ 事業承継支援



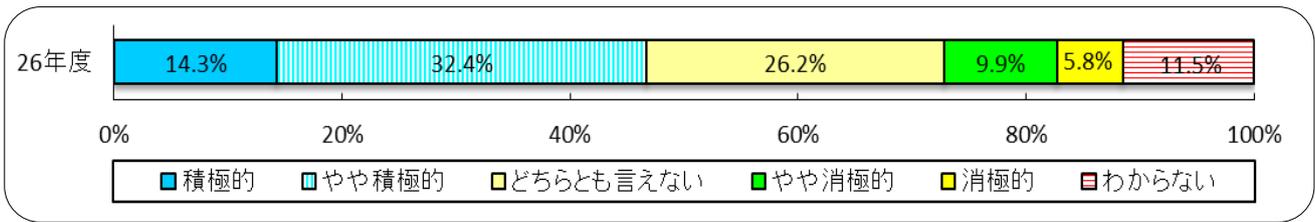
(v) ソリューション実行後のモニタリングの姿勢



(vi) 外部専門家・外部機関等との連携姿勢

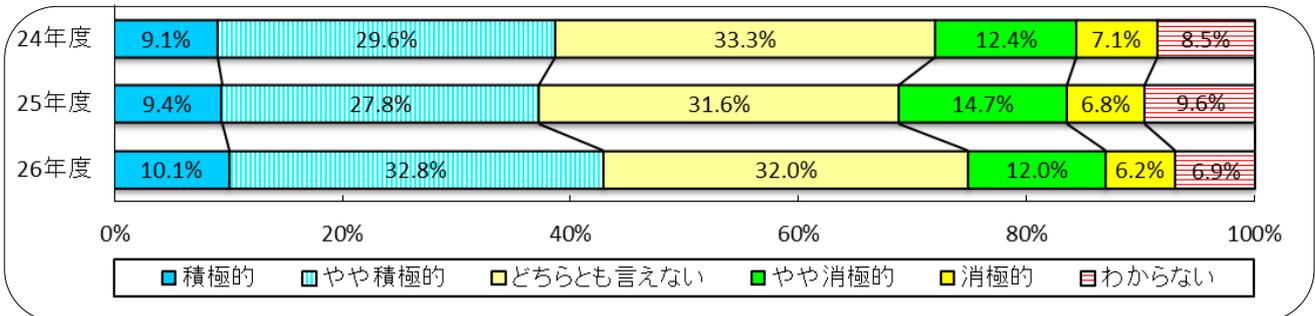


(3) 地方創生や地域経済活性化に向けた取組みへの参画

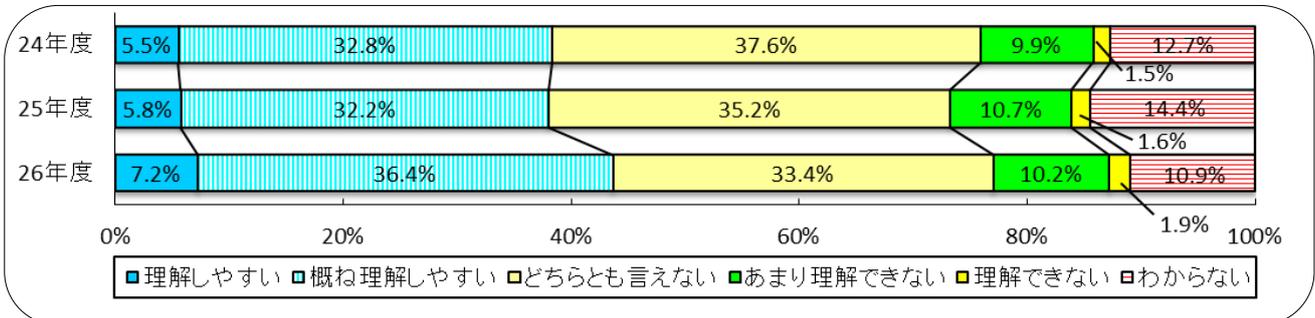


(4) 地域や利用者に対する積極的な情報発信

(i) 地域や利用者に対する情報発信の姿勢



(ii) 情報発信の内容



3. 当局の施策に対する評価

本調査においては、地域金融機関に対する評価に加え、当局が取り組んでいる地域密着型金融の促進に関する施策（注）に対しても、評価できる点と、不十分な点の両面からご意見をいただきました。主な意見は以下のとおりです。

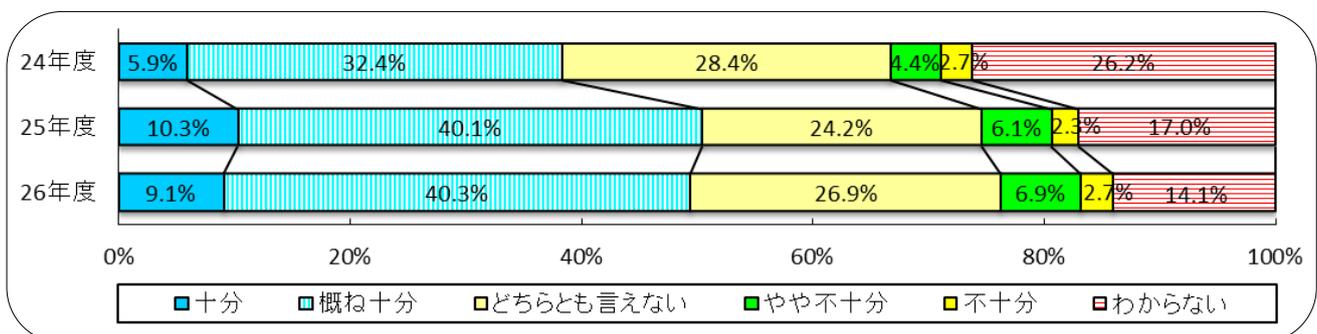
（注）当局の施策

- ・地域金融機関が自らの地域密着型金融の取組みを説明し、地域関係者が議論・評価する会議（シンポジウム）の開催
- ・担保、保証に必要以上に依存しない、事業性評価に基づく融資の促進

（1）自由意見による評価 （○：評価できる点、▲：不十分な点）

- シンポジウムは、先進的な取組みを学べるほか、パネルディスカッションでは各方面のパネリスト（事業者、企業支援の担い手、金融機関役員等）から生の声を聞くことができ、大変参考になる。
- 経営者保証ガイドラインは、保証等を不要とすることで多少金利が高くなる面はあるが、代表者の精神的負担が大幅に軽減されるものと思われる。金融機関にこの取扱が浸透しているようであり、その観点からは当局の取組の結果として評価できると考える。
- 当局の地域密着型金融の推進のおかげで、地域金融機関も対応を進めるようになってきており、企業側から依頼した制度の説明や内容を検討し、積極的な対応を行ってくれるようになった。
- ▲ 地域密着型金融の取組みは金融機関だけの取組みでは無理があるため、政府、地方公共団体がより連携して取組む必要があると思う。
- ▲ 経済産業局、商工会や商工会議所と、より連携を密にして取組みを進めてほしい。

（2）選択評価



以上