

企業アンケート調査の結果

令和2年10月14日



目次

- | | |
|----------------------|------|
| ①メインバンクについて | P5～ |
| ②非メインバンクについて | P19～ |
| ③金融機関のサービスの質の変化等について | P25～ |
| ④事業計画の策定状況について | P28～ |
| ⑤事業承継について | P31～ |

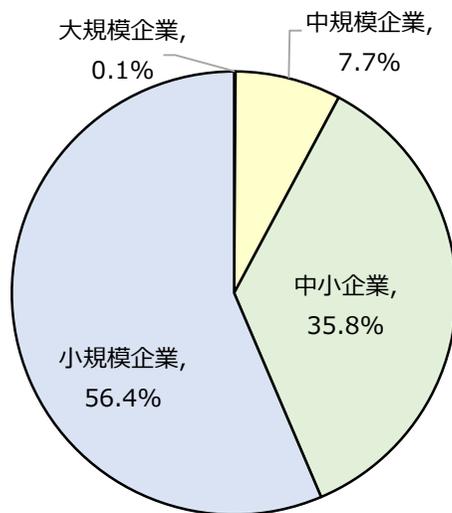
アンケート調査に協力頂いた企業 ①

- 地域銀行をメインバンクとする中小・小規模企業を中心に、約3万社にアンケート調査への協力を依頼（外部委託）し、9,127社から回答（回答率：約3割、前回調査：9,371社、調査実施期間：2020年3月9日～19日）。
- メインバンクについては8,056社、非メインバンクについては7,172社からの回答を得た。
- 「メインバンク」判定は、原則、企業の回答による（回答がない場合は借入残高1位の金融機関を採用）。

※ 有効回答数は、“n” で表記。以下同じ。

① 規模・メインバンク・非メインバンクの業態

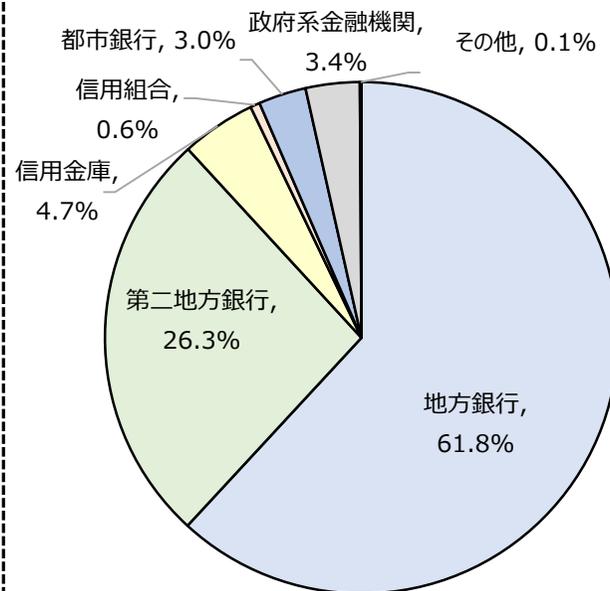
企業の規模別分布
(n=9,118)



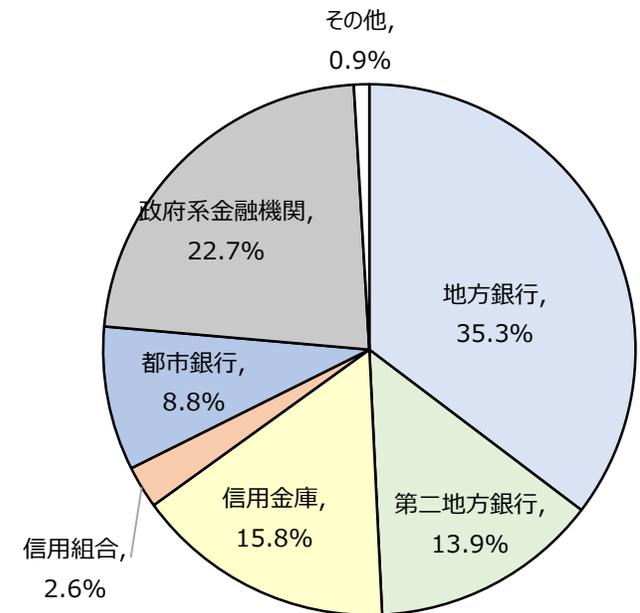
小規模企業：1人～20人
 中小企業：21人～100人
 中規模企業：101人～1,000人
 大企業：1,001人以上

※中小企業及び小規模企業については、
 中小企業基本法の定義を踏まえ設定

メインバンクの業態別分布
(n=8,056)



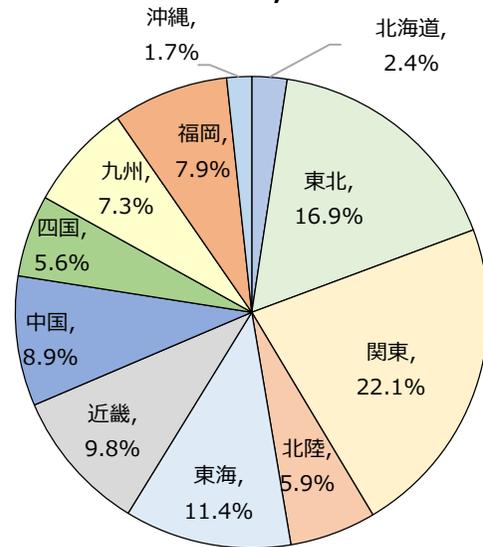
非メインバンクの業態別分布
(n=7,172)



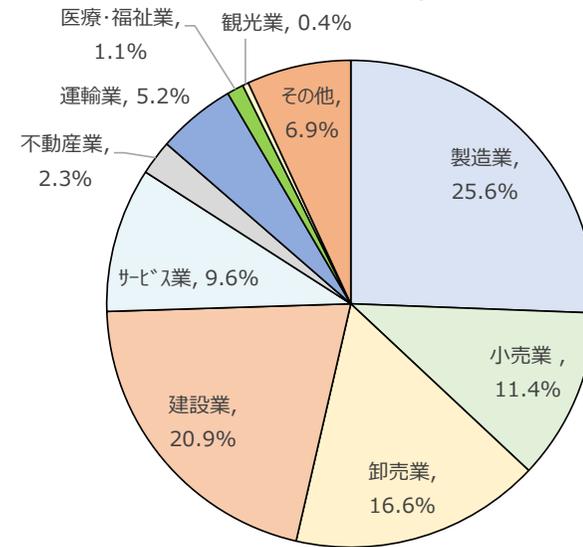
アンケート調査に協力頂いた企業 ②

② 地域・業種・債務者区分・取引金融機関数

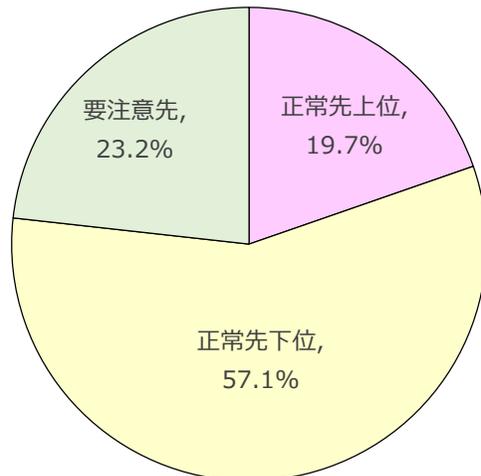
地域別分布 (n=9,118)



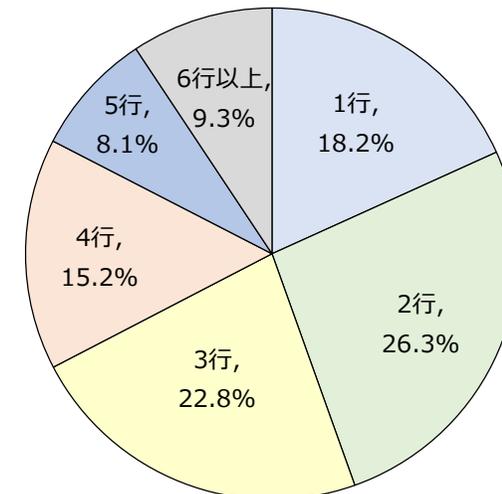
業種別分布 (n=9,127)



債務者区分別分布 (n=9,116)



取引金融機関数の分布 (n=8,148)

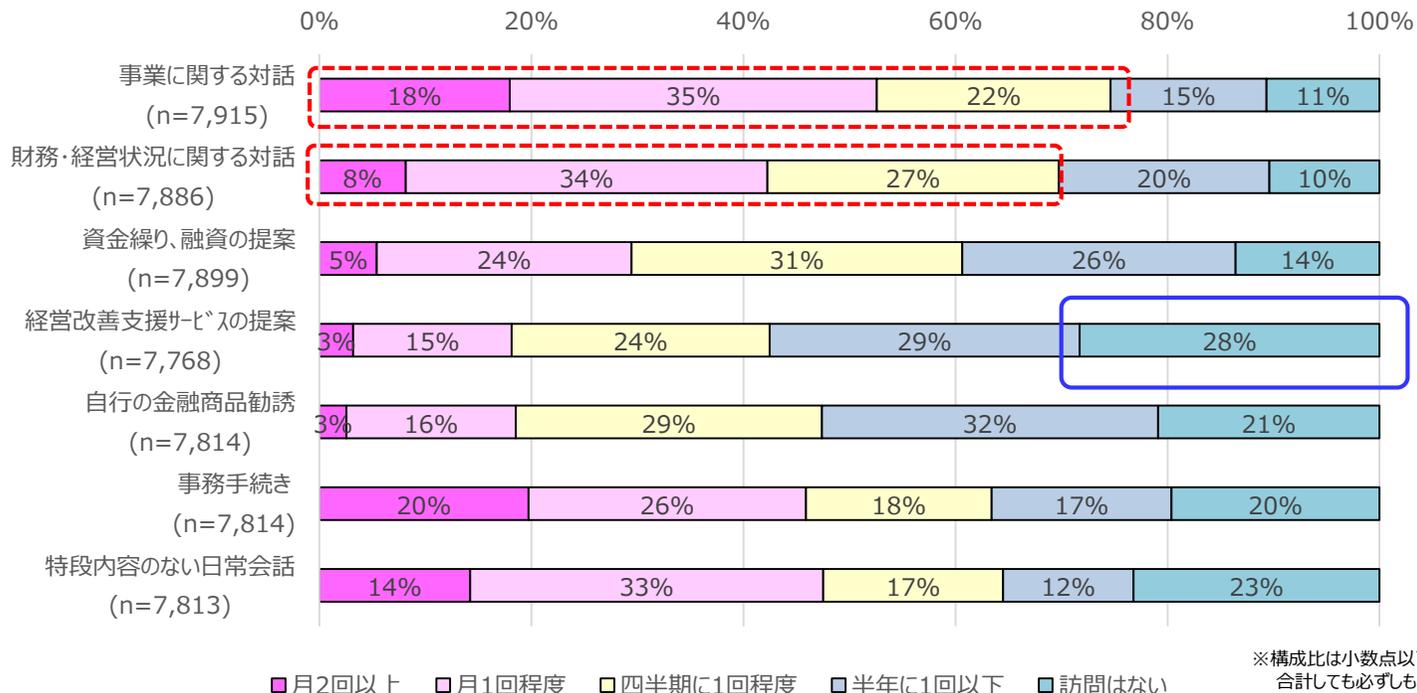


①メインバンクについて

メインバンクと企業のコミュニケーション①：「訪問頻度とその目的」

- メインバンクの訪問頻度と訪問の目的について、最も頻度が高い取組みは「事業に関する対話」であり、全体で7割強の企業において、メインバンクの訪問があった旨の回答。
次いで、「財務・経営状況に関する対話」（約7割）、「特段内容のない日常会話」（6割強）と続く。
 - 月1回以上の訪問頻度に焦点をあてると、「事業に関する対話」が5割強と最も高く、メインバンクは、約半数の企業と日常的に事業に関する対話を行っていることが見て取れる。
 - 他方、「経営改善支援サービスの提案」については、最も訪問頻度が低い（訪問がないとした企業は全体で約3割）。地域金融機関においては、「事業に関する対話」等で把握した情報について、経営改善支援サービスの検討にも活用し、積極的な提案・提供を通じ、地域経済・企業の生産性向上に貢献することを期待。
- ※) 代表的な経営改善支援サービス：事業計画策定支援、財務内容の改善支援、経営人材紹介、取引先・販売先の紹介、海外展開支援、M&A、固定費の削減、人材育成・従業員福祉など

Q. メインバンクの担当者は、貴社をどのくらいの頻度で訪問しますか

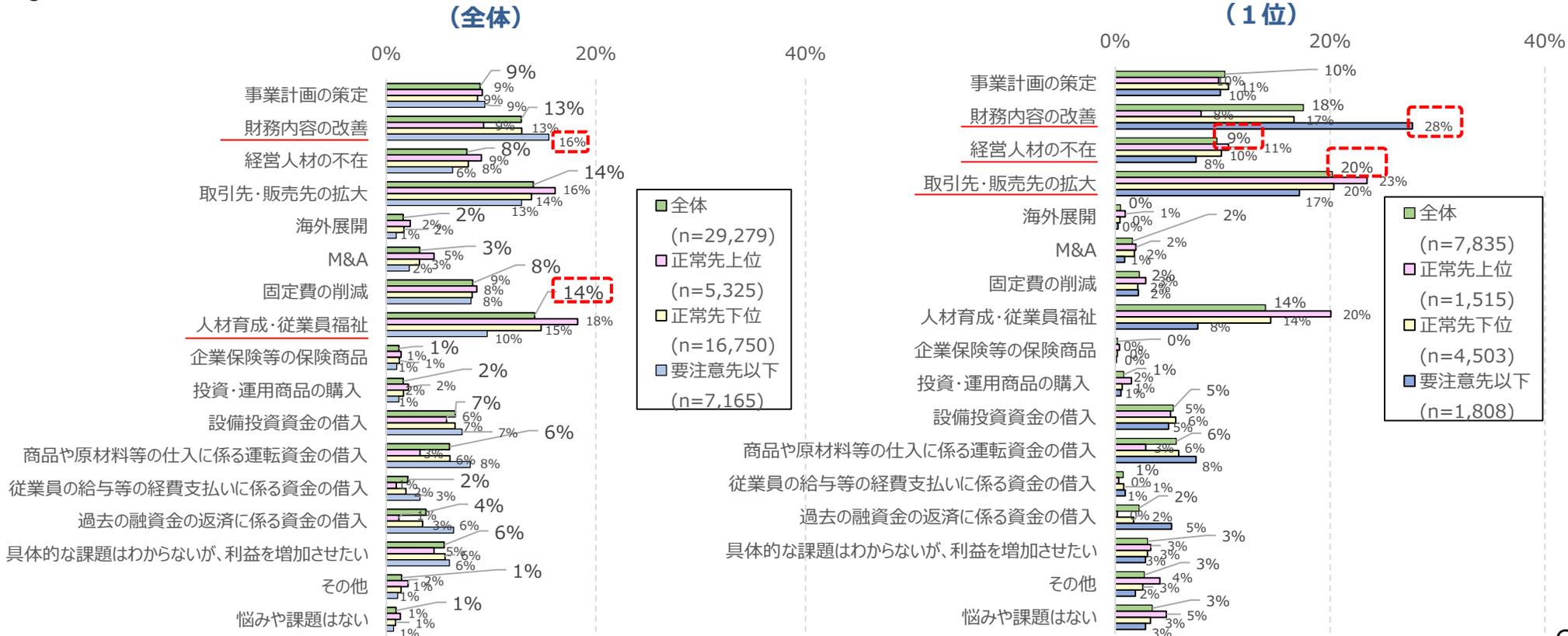


※構成比は小数点以下第1位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはならない。以下同じ。

メインバンクと企業のコミュニケーション②：「企業が抱える課題」

- 企業が抱える課題について、**全体**では、「**人材育成・従業員福祉**」が**1割強と最も多く**、次いで、「取引先・販売先の拡大」、「財務内容の改善」（各々1割強）と続く。
- 債務者区分別に見ると、「人材育成・従業員福祉」を経営上の課題としてより強く感じているのは正常先の企業（2割程度）であり、**要注意先以下は「財務内容の改善」（2割弱）を抱える企業が最も多い。**
- **第1位として回答のあった課題**に焦点を当てると、全体では、「**取引先・販売先の拡大**」が**2割と最も多い**。また、「**経営人材の不在**」を**最優先課題として掲げる企業が1割存在。**
- **債務者区分別**に見ると、正常先では、「取引先・販売先の拡大」（2割程度）を、**要注意先以下では「財務内容の改善」（約3割）を最優先課題としている企業が最も多い。**

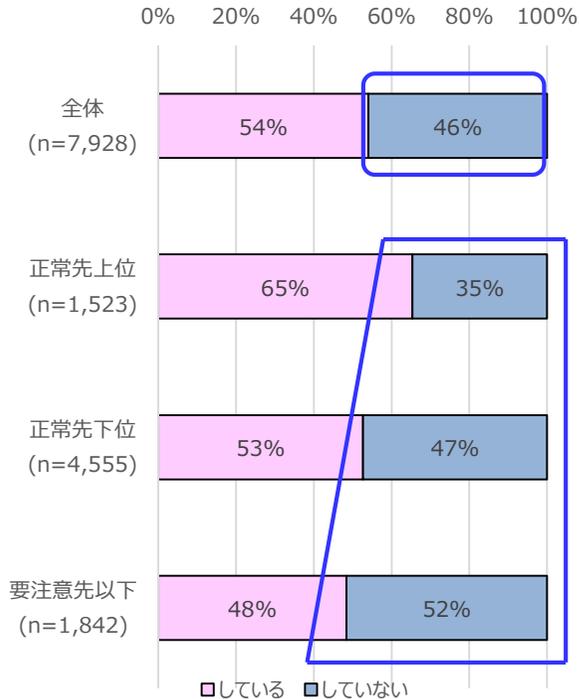
Q. 貴社は、事業や経営に関する課題を感じていますか。より強く感じている課題を最大5つまで選択してください（順位付けのうえ回答）



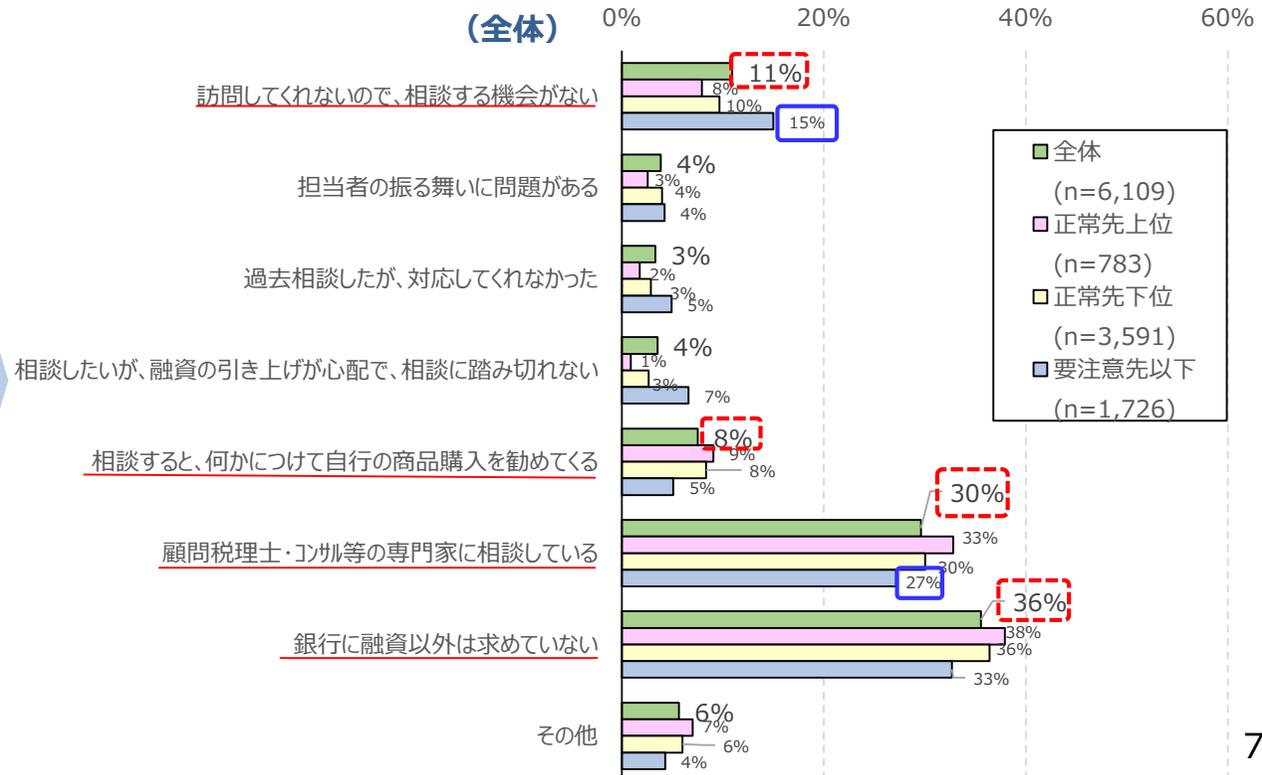
メインバンクと企業のコミュニケーション③：「融資以外の課題の相談」

- メインバンクに**融資以外の課題を「相談していない」とする企業は 5 割弱**。その理由について、「**銀行に融資以外は求めている**」との回答が全体で 4 割弱と最も多い。
- また、「**顧問税理士・コンサル等の専門家に相談している**」が 3 割を占める。「**訪問してくれないので、相談する機会がない**」や「**相談すると何かにつけて自行の商品購入を勧めてくる**」とする企業は約 1 割。
- 要注意先以下では、正常先に比べ、「**顧問税理士・コンサル等の専門家に相談している**」とする企業の割合は低い一方、「**訪問してくれないので、相談する機会がない**」とする企業の割合は高い。

Q. 貴社は、メインバンクに**融資以外の課題**を相談していますか。



Q. 相談していない理由を、最大 3 つまで選択してください（順位付けのうえ回答）



メインバンクと企業のコミュニケーション④：「経営上の課題や悩みの把握」

- メインバンクについて、企業の**経営上の課題や悩み**を「よく聞いてくれる」又は「ある程度聞いてくれる」（以下、「聞いてくれる」と略記）とする企業の割合は**全体で7割強**。その割合は債務者区分が下位になるほど低くなる。
- **昨年からの変化**について、「以前より聞いてくれるようになった」とする企業の割合は**全体で約1割**。その割合は**債務者区分が下位**になるほど高くなり、**昨年よりも要注意先以下の企業の悩みも把握するようになってきていることが窺われる**。

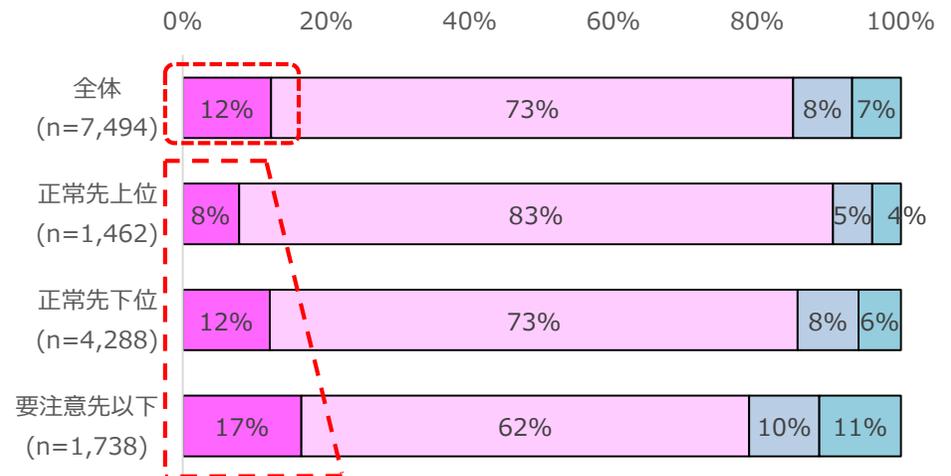
Q. メインバンクは貴社の事業や経営に関する課題や悩みを聞いてくれますか。また、昨年と比べて変化はありますか。

（現在の状況）



- よく聞いてくれる
- ある程度聞いてくれる
- どちらとも言えない
- あまり聞いてくれない
- 全く聞いてくれない

（昨年との比較）



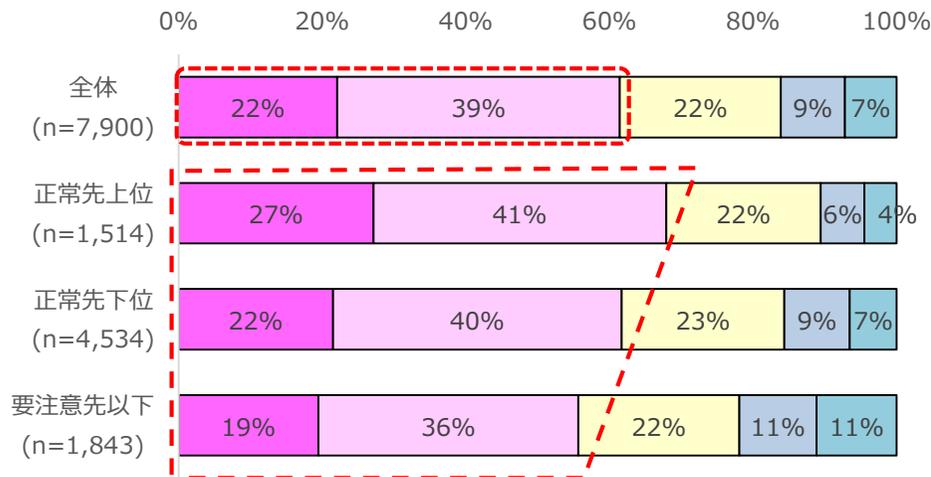
- 以前より聞いてくれるようになった
- 良いまま変わらない
- 以前より聞いてくれなくなった
- 悪いまま変わらない

メインバンクと企業のコミュニケーション⑤：「経営上の課題に関する分析結果の共有」

- メインバンクについて、企業の経営上の課題に関する分析結果や評価を「よく伝えてくれる」又は「ある程度伝えてくれる」（以下、「伝えてくれる」と略記）とする企業の割合は**全体で約6割**。その割合は債務者区分が下位になるほど低くなる。
- **昨年からの変化について、「以前より伝えてくれるようになった」とする企業の割合は全体で1割**。その割合は、**債務者区分が下位になるほど高くなり、昨年よりも要注意先以下の企業への分析結果の共有が行われるようになってきていることが窺われる。**

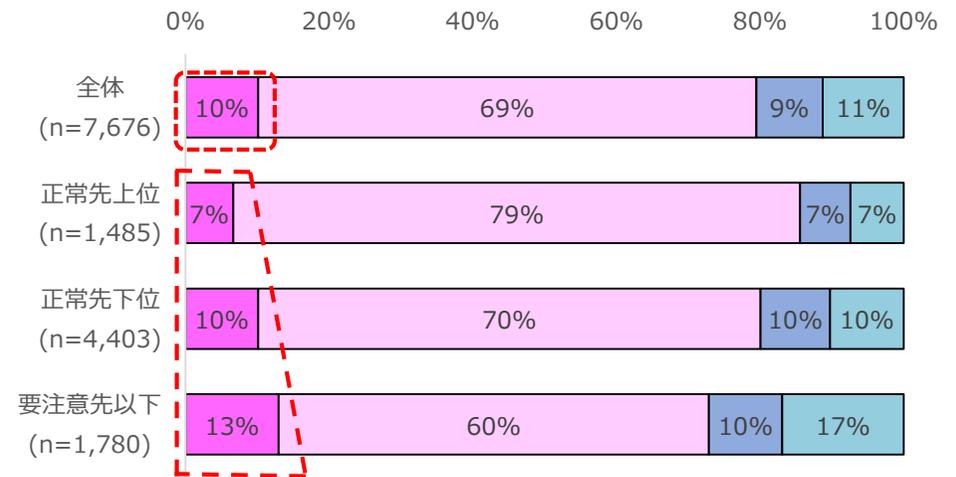
Q. メインバンクは、金融機関が認識する貴社の経営に関する課題や評価を伝えてくれますか。また、昨年と比べて変化はありますか。

(現在の状況)



- よく伝えてくれる
- ある程度伝えてくれる
- どちらとも言えない
- あまり伝えてくれない
- 全く伝えてくれない

(昨年との比較)

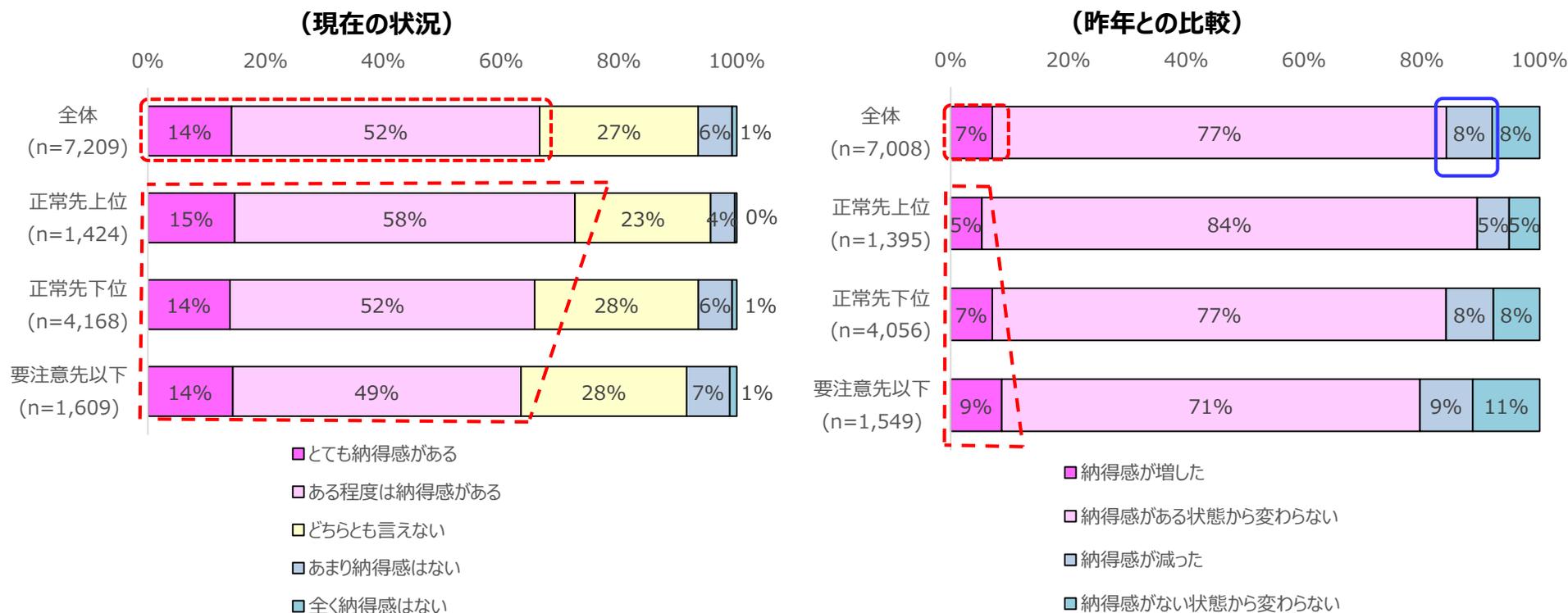


- 以前より伝えてくれるようになった
- 良いまま変わらない
- 以前より伝えてくれなくなった
- 悪いまま変わらない

メインバンクと企業のコミュニケーション⑥：「伝えられた経営課題や評価に対する納得感」

- メインバンクについて、金融機関から伝えられた経営上の課題の分析結果や評価に対する**納得感**を「**とても納得感がある**」又は「**ある程度は納得感がある**」（以下、「**納得感がある**」と略記）とする企業の割合は**全体で7割弱**。その割合は債務者区分が下位になるほど低くなる。
- **昨年からの変化**について、「**納得感が増した**」とする企業の割合は**全体で7%**。その割合は、**債務者区分が下位になるほど高くなる**。他方、「**納得感が減った**」と回答した企業は全体で**8%**あり、昨年と比べ、**納得感の得られるような分析結果や評価を伝達してくれると考えている企業は、僅かながら減少**。

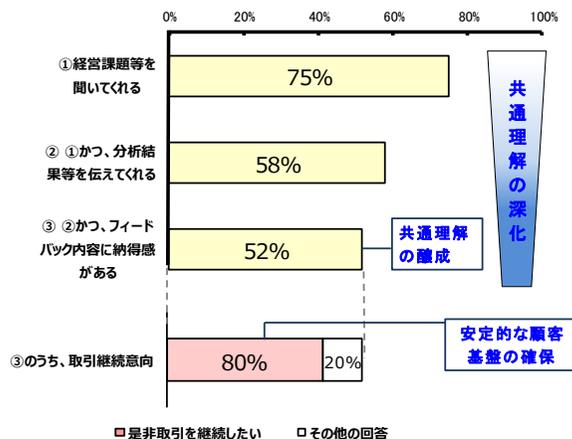
Q. メインバンクから伝えられた貴社の経営に関する課題や評価は、どの程度納得感がありますか。また、昨年と比べて変化はありますか。



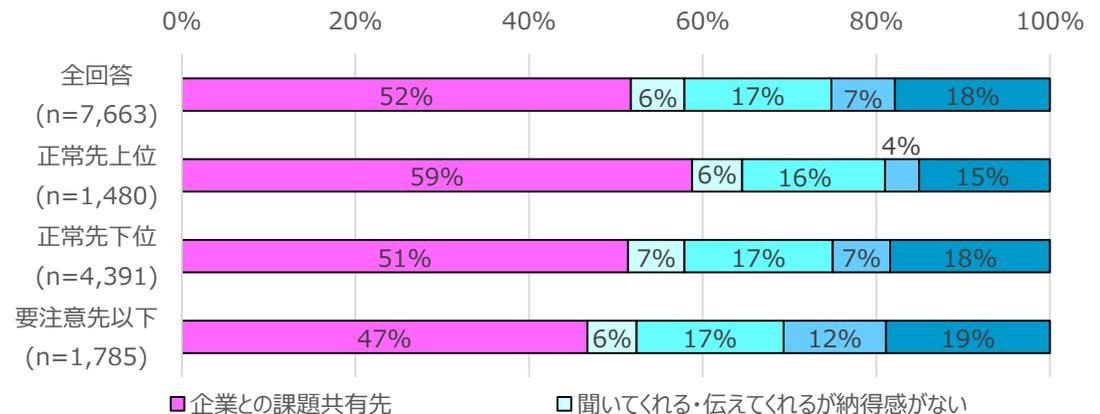
メインバンクと企業のコミュニケーション⑦：企業との課題共有に伴う共通理解の醸成について

- 地域金融機関は、事業性評価（企業の財務データのみで判断することなく、目利き力を発揮して事業内容や成長可能性等を適切に評価）を通じ、地域企業の真の経営課題を的確に把握した上で、その解決に資する方策の策定及び実行に必要なアドバイスや資金使途に応じた適切なファイナンスの提供等の金融仲介機能を十分に発揮し、地域企業の生産性向上を図り、ひいては地域経済の発展に貢献することが求められている。
- 金融庁としては、金融仲介機能の発揮状況を確認する観点から、個々の地域金融機関の事業性評価の取組状況を把握することは重要であり、そのための一つの材料として、本アンケートの「事業内容に耳を傾け、確りと分析した上でその結果を企業へアウトプットできおり、更に、企業からの納得感を得られているか否か」についての企業の方々からの声は有益であると考えている。
- よって、全体的な回答のほかに、必要に応じて、「企業との課題共有先」（事業性評価に向け、企業と課題を共有することで共通理解の醸成が進んでいる先）と「そうではない先（以下、企業との課題共有先以外の先）」の回答結果を示し、その評価の差異を客観的に提示することとしたい。
- なお、「**企業との課題共有先**」の定義は、これまで紹介した、「経営上の課題や悩みの把握」・「経営上の課題に関する分析結果の共有」・「伝えられた経営課題や評価に対する納得感」の全ての質問について、「**聞いてくれる**」、「**伝えてくれる**」、かつ、「**納得感がある**」と回答した企業とすることとし、「企業との課題共有先以外の先」はそれ以外の企業とした。

共有理解の醸成と安定的な顧客基盤の確保（n=7,663）



企業との課題共有先・企業との課題共有先以外の先比率（n=7,663）



※1) 取引継続意向に関する質問の選択肢について、昨年調査から一部変更したため、昨年調査との単純な比較は不可。

※2) ③以外の先のうち、「是非、取引を継続したい」と回答した者は約4割。

※全ての企業が全質問に回答しているわけではないため、各質問において必ずしも母数が一致するわけではない点に留意。

メインバンクと企業のコミュニケーション⑧：金融機関との取引継続意向

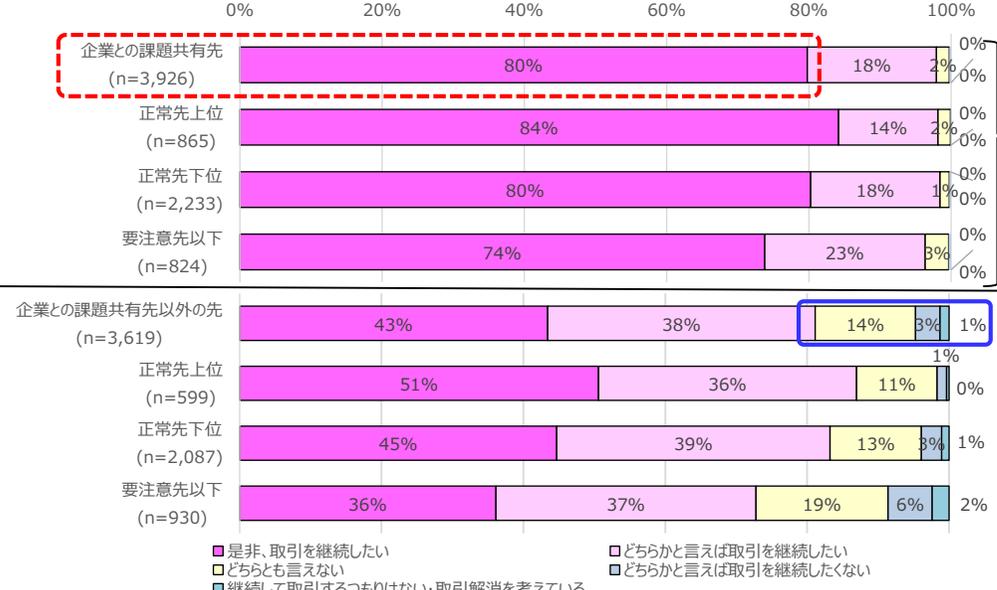
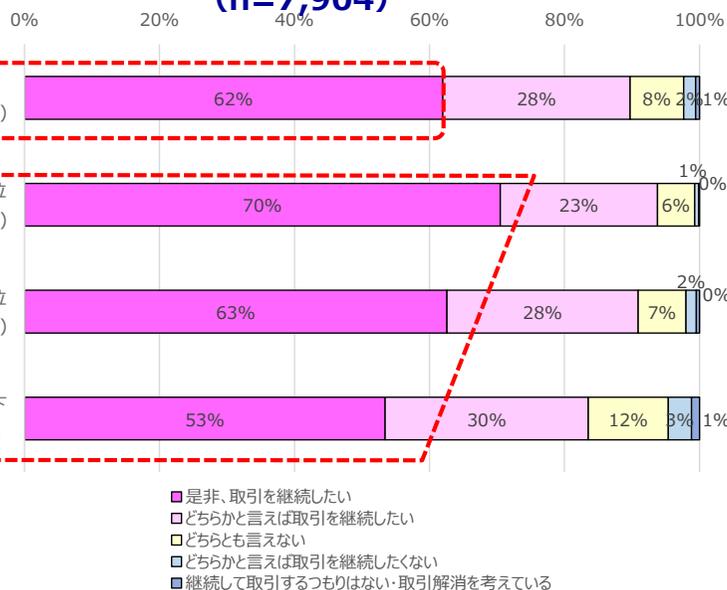
- メインバンクとの取引継続意向について、「是非、取引を継続したい」とする企業は全体で **6割強**。その割合は、**債務者区分が下位になるほど低くなる**。
- **企業との課題共有先**では、「是非、取引を継続したい」とする企業は **8割**を占めており、その割合は**企業との課題共有先以外の先（約4割）の約2倍**と明確な差が見られた。また、「**継続して取引するつもりは全くない・取引解消を考えている**」とする企業の数が**ゼロ社**であることが特徴的。
- 一方、**企業との課題共有先以外の先**では「是非、取引を継続したい」とする企業は約4割、「**どちらかと言えば取引を継続したい**」とする企業を含めても約8割に止まっており、**残りの約2割は、今後の金融機関の取組状況によっては取引金融機関を変更する可能性を示唆している**。
- 以上のことから、**企業と課題を共有し、共通理解の醸成を進めることが**、企業のニーズや課題を捉えた納得感のある融資やサービスの提案を行うことを通じ、**より安定的な顧客基盤の確保に繋がる可能性**が窺える。

(注) 前回調査では「是非取引を継続したい」に続く選択肢として「今後の融資や支援状況によっては取引を継続したい」という選択肢を設定。今回調査では、企業の取引継続意向をより明確に把握するため、その代替として「どちらかと言えば取引を継続したい」という選択肢を設定。その結果、「是非取引を継続したい」と回答した企業の割合だけを見ると、前回調査よりも割合が低下（（参考）「全体」に関する回答：前回：74%、今回：62%）。

Q. 現在の取引金融機関と、今後も取引を継続していきたいと考えていますか。

メインバンク
(n=7,904)

企業との課題共有先と企業との課題共有先以外の先の回答差異



「継続して取引するつもりはない・取引解消を考えている」と回答した企業はゼロ社

メインバンクによる融資やサービスの提案①

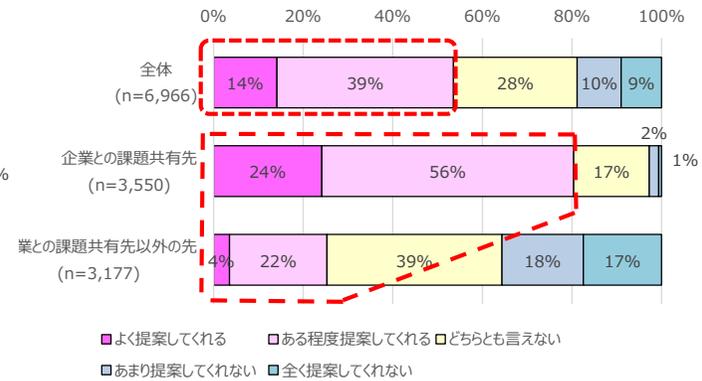
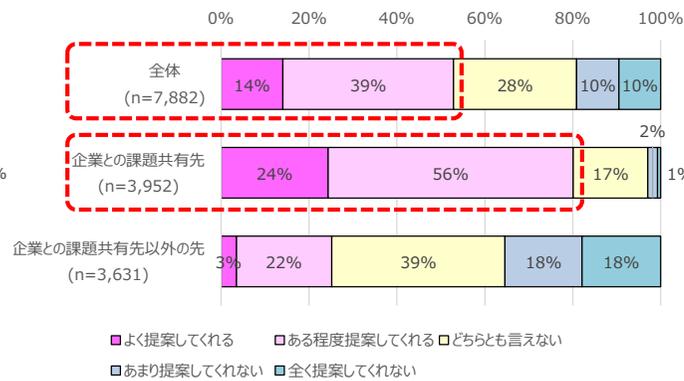
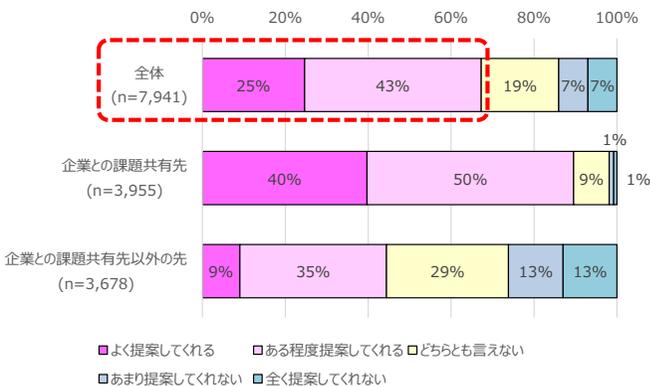
- メインバンクについて、企業の経営上の課題に対するソリューションの提案状況を確認。
- 融資を「よく提案してくれる」又は「ある程度提案してくれる」とする企業は全体では約7割。
- 経営改善支援サービスを「よく提案してくれる」又は「ある程度提案してくれる」とする企業は全体では5割強。その割合は企業との課題共有先では8割に達する。
- 経営改善支援サービスを課題と感じている企業への提案状況を見ると、経営改善支援サービスを「よく提案してくれる」又は「ある程度提案してくれる」とする企業は全体の5割強に止まる。その割合は企業との課題共有先では8割である一方、企業との課題共有先以外の先は3割弱に止まっている。
- 以上のことから、地域金融機関には、企業ニーズの把握とこれに応じた経営改善支援サービスの提案を期待。

Q. メインバンクは、貴社の経営上の課題に対して融資やサービスを提案してくれますか。

(融資)

(経営改善支援サービス)

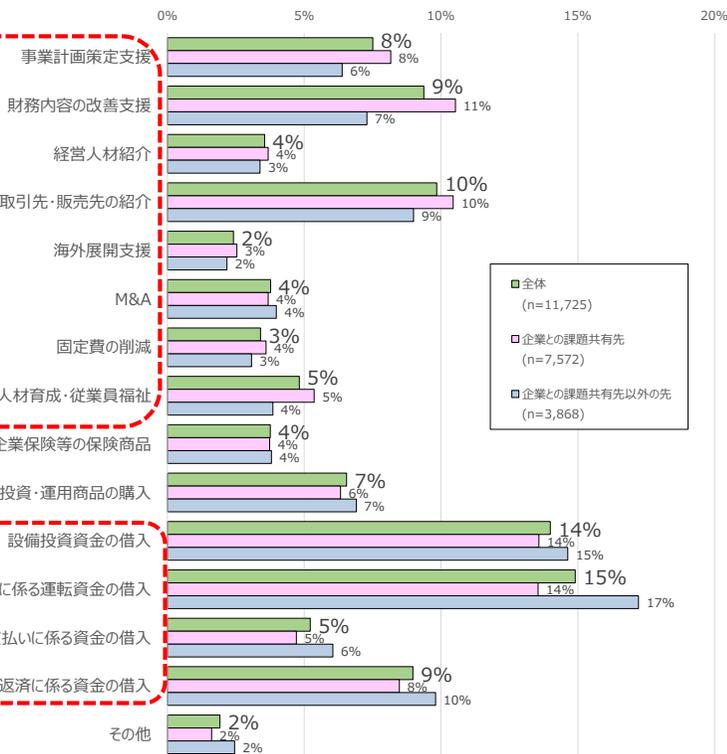
(経営改善支援サービスを課題と感じている企業への経営改善支援サービスの提案状況)



メインバンクによる融資やサービスの提案②

- 金融機関から提案された融資やサービスの利用率（利用した各融資・サービス／利用した全ての融資・サービス）を確認すると、「**商品や原材料等の仕入に係る運転資金の借入**」「**設備投資資金の借入**」など融資の利用が最も高く、次いで、「取引先・販売先の紹介」「財務内容の改善支援」と続く。
- 「**融資**」は企業との課題共有先より**企業との課題共有先以外の先の利用率が高い**一方、「**経営改善支援サービス**」はM&Aを除き、企業との課題共有先以外の先より**企業との課題共有先の利用率が高い**。
- 利用した融資やサービスの満足度を確認すると、企業との課題共有先は企業との課題共有先以外の先と比べ、**総じて満足度が高い**。

（融資やサービスの利用率）



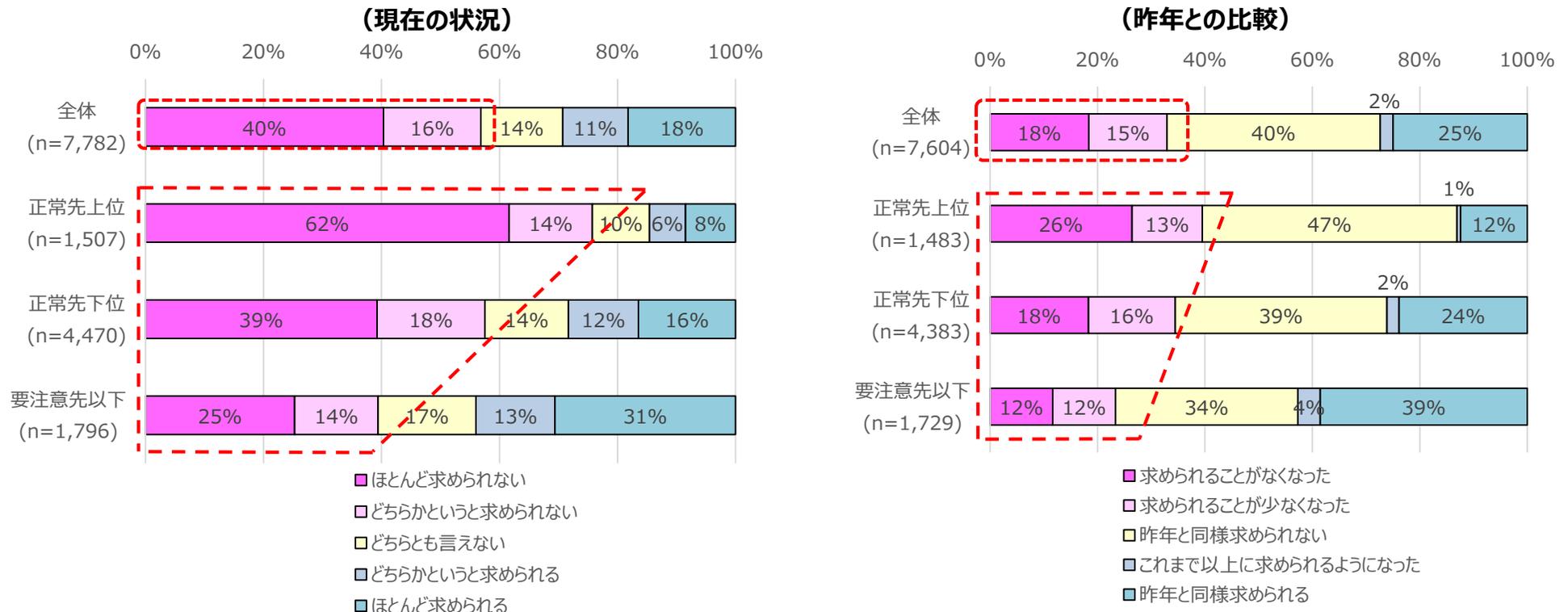
（満足度（5段階評価））



担保・保証に過度に依存しない融資

- メインバンクについて、融資を受ける際に**担保・保証**を「ほとんど求められない」又は「どちらかというと求められない」とする企業は**全体で6割弱**あり、その割合は債務者区分が下位になるほど低くなる。
- **昨年からの変化**について、「求められることがなくなった」又は「求められることが少なくなった」とする企業の割合は**3割強**。その割合は債務者区分が下位になるほど低くなる。「これまで以上に求められるようになった」とする企業の割合は**全体で2%**にとどまることから、**金融機関の「担保・保証に過度に依存しない融資姿勢」については、改善傾向が窺われる。**

Q. 貴社が融資を受けるに当たって、メインバンクは、担保や保証をどの程度要求しますか。また、昨年と比べて変化はありますか。

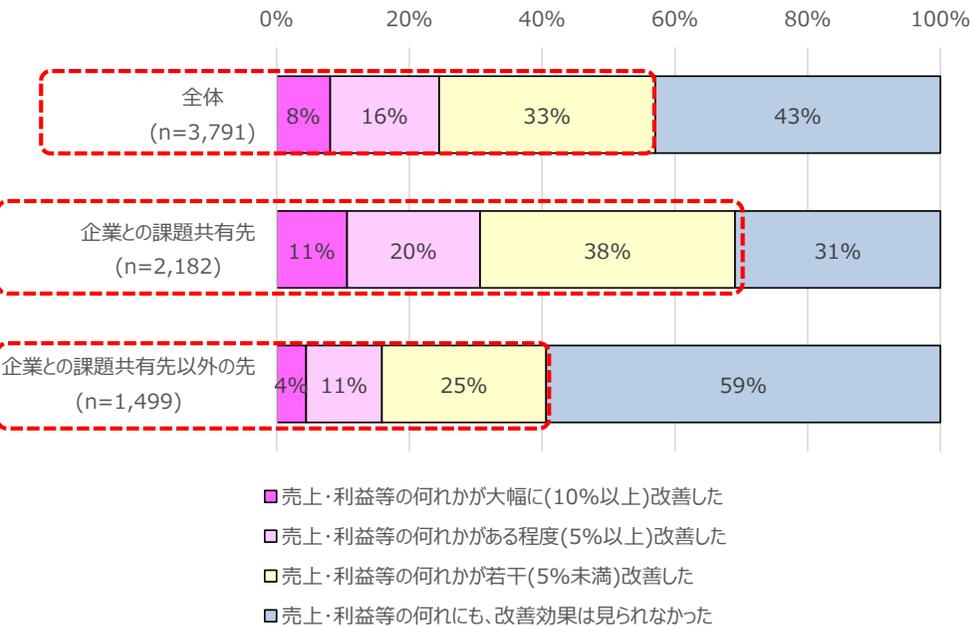


融資・サービスによる企業の損益等への効果①

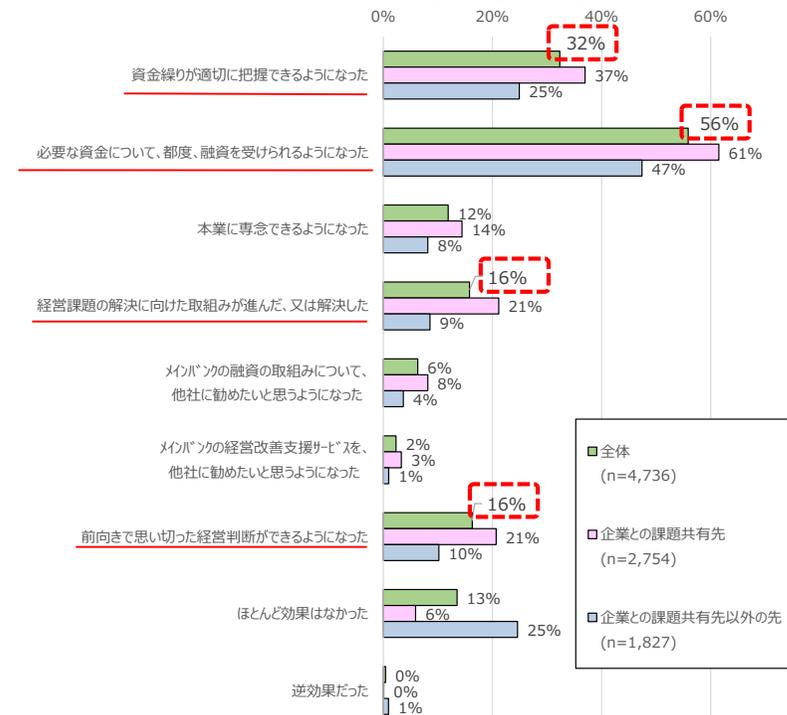
- メインバンクによる融資や経営改善支援サービスによる損益への直接的な効果について、「**売上・利益の何れかが改善した**」とする企業は**全体で6割弱**であり、その割合は、**企業との課題共有先が約7割**、**企業との課題共有先以外の先が約4割**となっている。
- 損益に直接現れない効果について、「**必要な資金について、都度、融資を受けられるようになった**」とする企業が**全体で6割弱**と最も多い。次いで、「**資金繰りが適切に把握できるようになった**」が約3割、「**経営課題の解決に向けた取組みが進んだ又は解決した**」及び「**前向きで思い切った経営判断ができるようになった**」が**2割弱**と続く。その割合は、いずれも**企業との課題共有先が企業との課題共有先以外の先を大きく上回っている**。
- このように、地域金融機関による金融仲介の取組みは、地域企業の損益への直接的な効果に加え、**企業の財務管理や経営姿勢など**、（損益には直接現れないが、）**企業の持続的成長に必要な要素や企業の課題解決等に貢献し得ることが見て取れる**。また、**企業と課題を共有し、共通理解の醸成を進めることがこうした効果をより一層促進することが窺える**。

Q. メインバンクによる経営支援によって、以下のような効果・影響はありましたか。

損益への直接的な効果



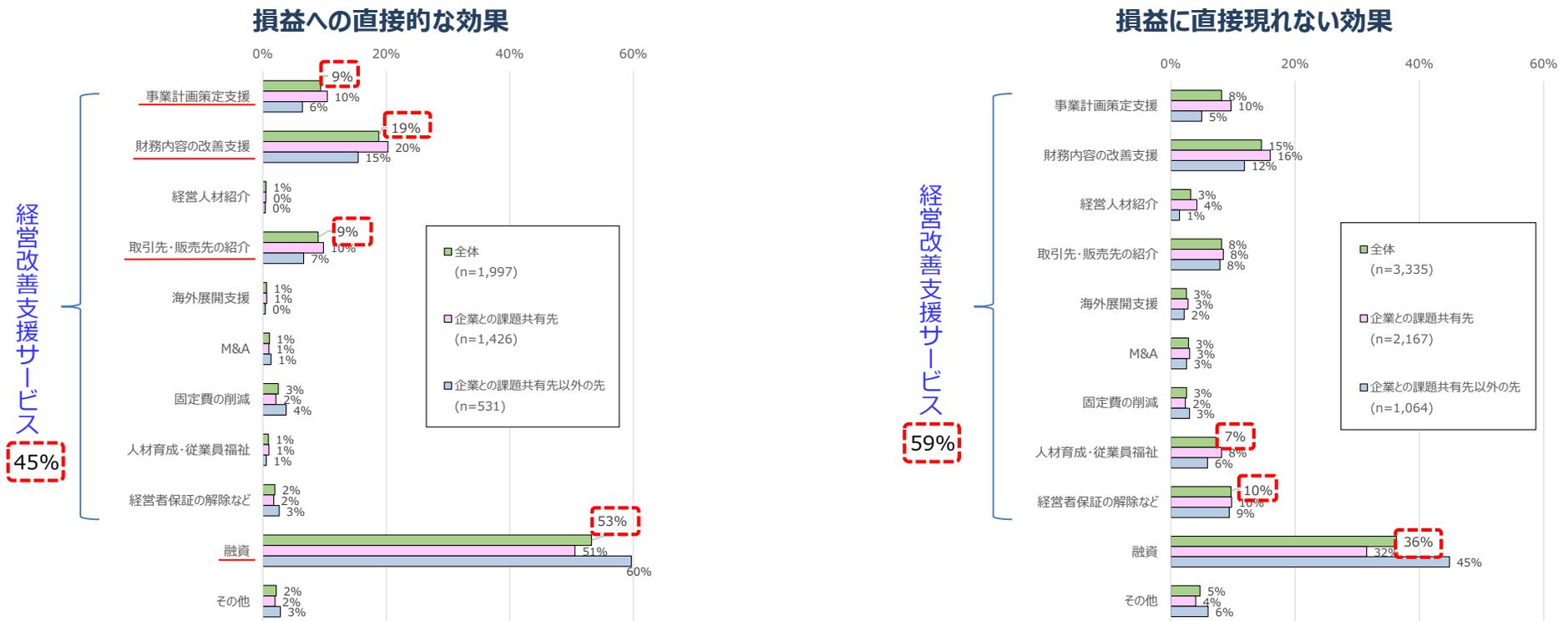
損益に直接現れない効果（複数回答可）



融資・サービスによる企業の損益等への効果②

- 企業の**損益への直接的な効果**（売上・利益改善）に繋がった代表的な**経営支援**について、「**融資**」とする企業が**全体で5割強**と最も多い。次いで、「**財務内容の改善支援**」（約2割）、「**事業計画策定支援**」（約1割）、「**取引先・販売先の紹介**」（約1割）となっている。
- **損益に直接現れない効果に影響があった代表的な経営支援**について、「**融資**」が**4割弱**と最も多い。
「損益への直接的な効果」との比較では、「**融資**」が17%pt程度低くなる代わりに、「**人材育成・従業員福祉**」や「**経営者保証の解除など**」が1割程度高くなるなど、**経営改善支援サービスの占める割合が増加する（45%→59%）**
- これらの結果は、**経営改善支援サービスが、企業の損益等改善に融資に劣らず評価されていることを示唆しており、地域金融機関には、さらなる取組みの進展を期待。**

Q. 「損益への直接的な効果」と「損益に直接現れない効果」に対して影響があった「メインバンクによる代表的な経営支援」は何ですか。

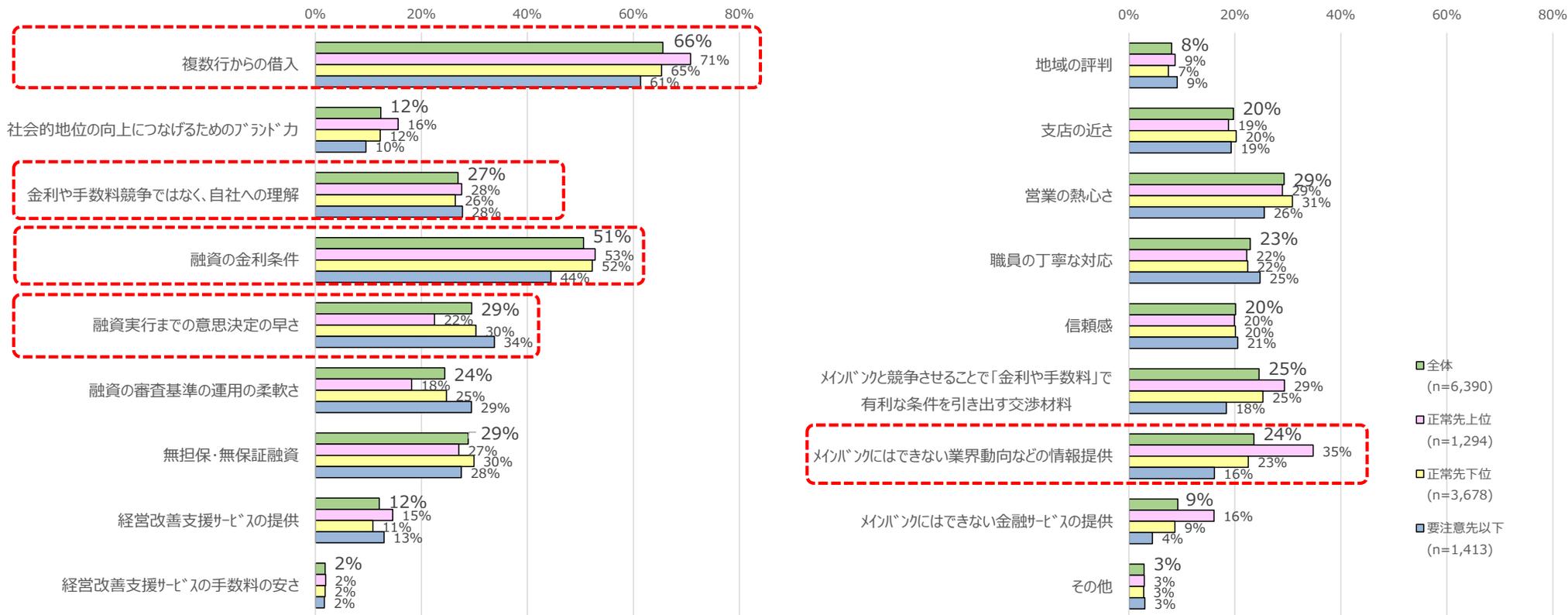


②非メインバンクについて

非メインバンクについて①：「求める役割や取引意義」

- 企業が非メインバンクに求める役割や取引意義を見ると、「複数行からの借入」が7割弱と最も高く、「融資の金利条件」が約5割、「融資実行までの意思決定の早さ」等が約3割と続く。
- 上記のとおり、非メインバンクには、主に融資の補完機能としての期待が窺える一方、「金利や手数料競争ではなく自社への理解」といった金融機関とのリレーション構築や「メインバンクにはできない業界動向などの情報提供」といった融資以外の機能への期待も窺える。

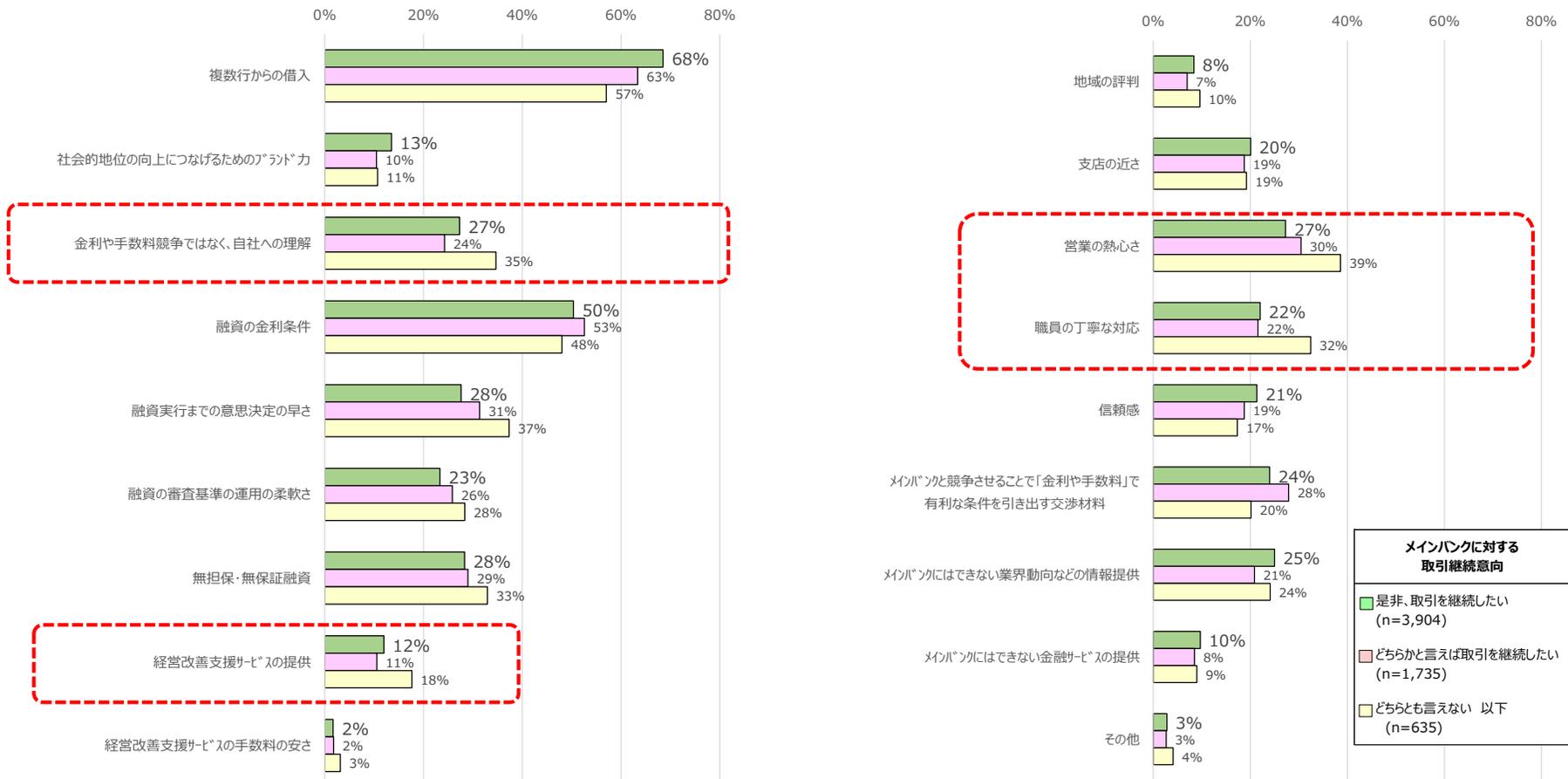
Q. 非メインバンクに求める役割や取引意義は何ですか（複数回答可）。



非メインバンクについて②：「求める役割や取引意義②」

- 前頁の分析に関し、メインバンクとの取引継続意向（P12参照）の観点を加味したうえで、非メインバンクに求める役割や取引意義を確認。
- その結果、**取引継続意向が低い傾向**（「どちらとも言えない」、「どちらかと言えば取引を継続したくない」、「継続して取引するつもりはない・取引解消を考えている」）にある企業の方が、「金利や手数料競争ではなく自社への理解」といった金融機関とのリレーション構築や「経営改善支援サービスの提供」といった融資以外の機能、「営業の熱心さ」、「職員の丁寧な対応」といった担当者等の姿勢への期待が高いことが窺える。

Q. 非メインバンクに求める役割や取引意義は何ですか（複数回答可）。

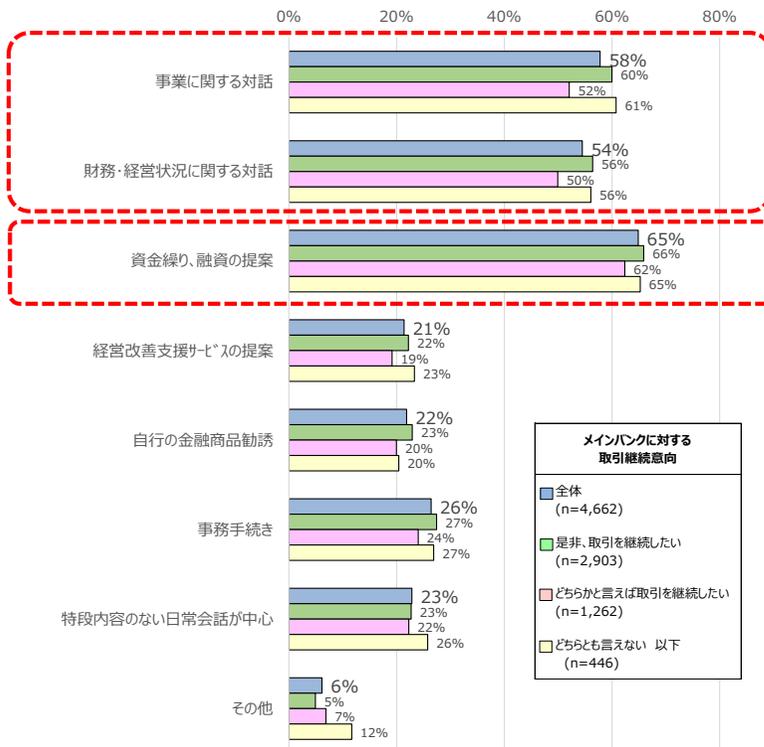


非メインバンクについて③：「訪問時の取組内容」

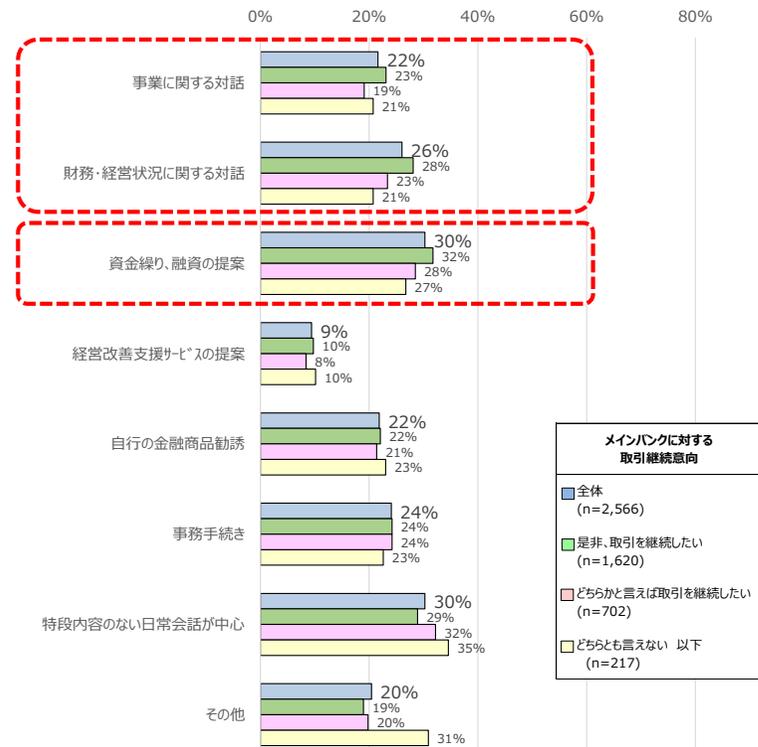
- 前頁の「非メインバンクに求める役割や取引意義」に関し、回答企業に、その水準を「最も満たしている」と考える非メインバンクと「最も満たしていない」と考える非メインバンクに分けてもらった上で、当該金融機関の各々の訪問時の取組内容を調査。
- 企業が求める役割や取引意義を「最も満たしている非メインバンク」の訪問時の取組状況を見ると、「資金繰り、融資の提案」が7割弱と最も高い。それに次いで「事業に関する対話」（約6割）、「財務、経営状況に関する対話」（5割強）と続き、企業は具体的な提案以外の金融機関との対話も求めていることが窺われる。
- 一方、企業が求める役割や取引意義を「最も満たしていない非メインバンク」の訪問時の取組状況を見ると、「最も満たしていない非メインバンク」は、「最も満たしている非メインバンク」に比べ、訪問時に、資金繰り・融資の提案や事業・財務状況等に関する対話を行っていないことが見て取れる。また、「その他」の回答を見ると、『訪問がない・少ない』と非メインバンクとの接点の少なさを回答した企業も一定数あった。

Q. 非メインバンクに求める役割や取引意義を最も満たしている非メインバンク、最も満たしていないメインバンクはそれぞれ訪問時にどのような取組みを行っていますか（複数回答可）。

求める役割や取引意義を最も満たしている非メインバンク



求める役割や取引意義を最も満たしていない非メインバンク

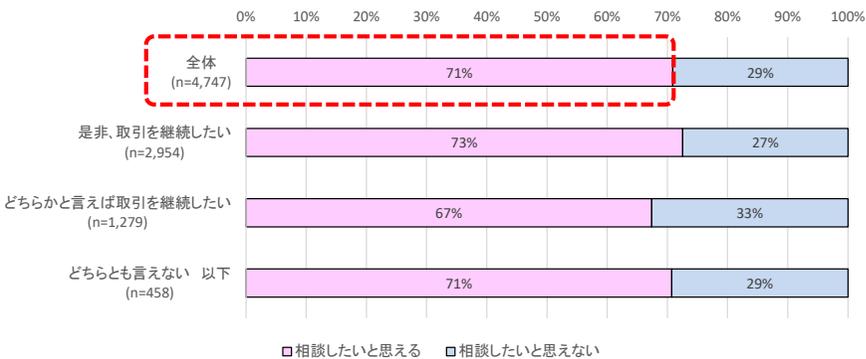


非メインバンクについて④：「融資以外の本業に関する相談ニーズ」

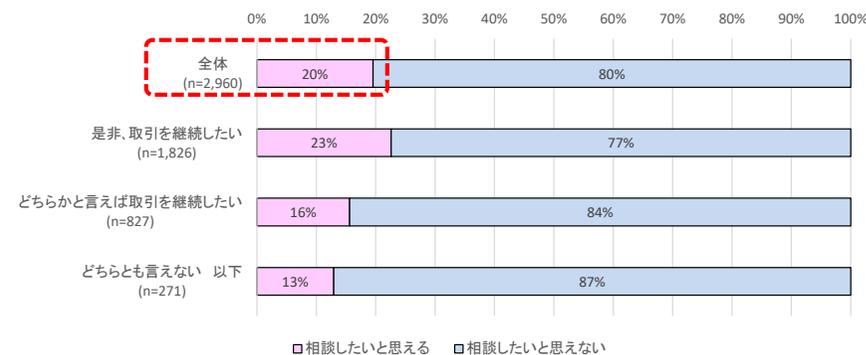
- 前頁の、企業が求める役割や取引意義を「最も満たしている非メインバンク」と「最も満たしていない非メインバンク」について、企業による、非メインバンクへの「融資以外の」本業に関する相談意向を確認すると、求める役割を「最も満たしている非メインバンク」（約7割）と「最も満たしていない非メインバンク」（2割）との間で、「相談したい」との回答に約50%ptの差が見られる。
- その理由を確認すると、「実際に、融資以外の本業に関する支援をしてくれる」との回答が全体で5割と最も多くなっている。

Q. 「融資以外の」本業に関する相談をしたいと思えますか。

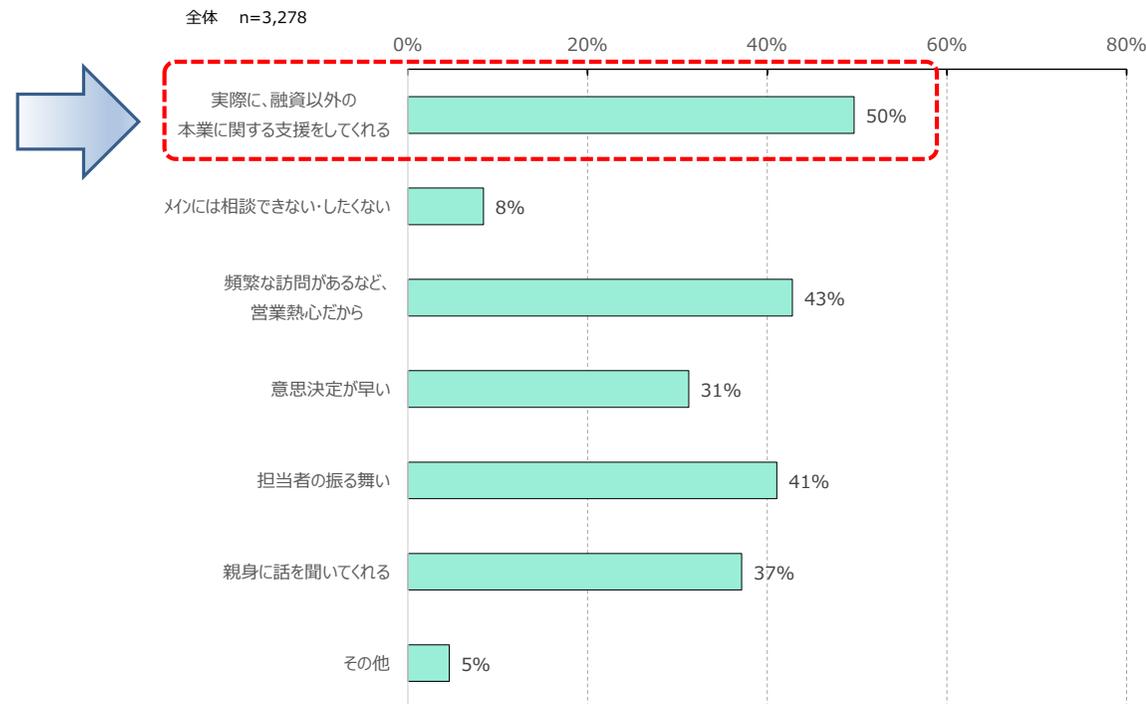
最も満たしている非メインバンク



最も満たしていない非メインバンク



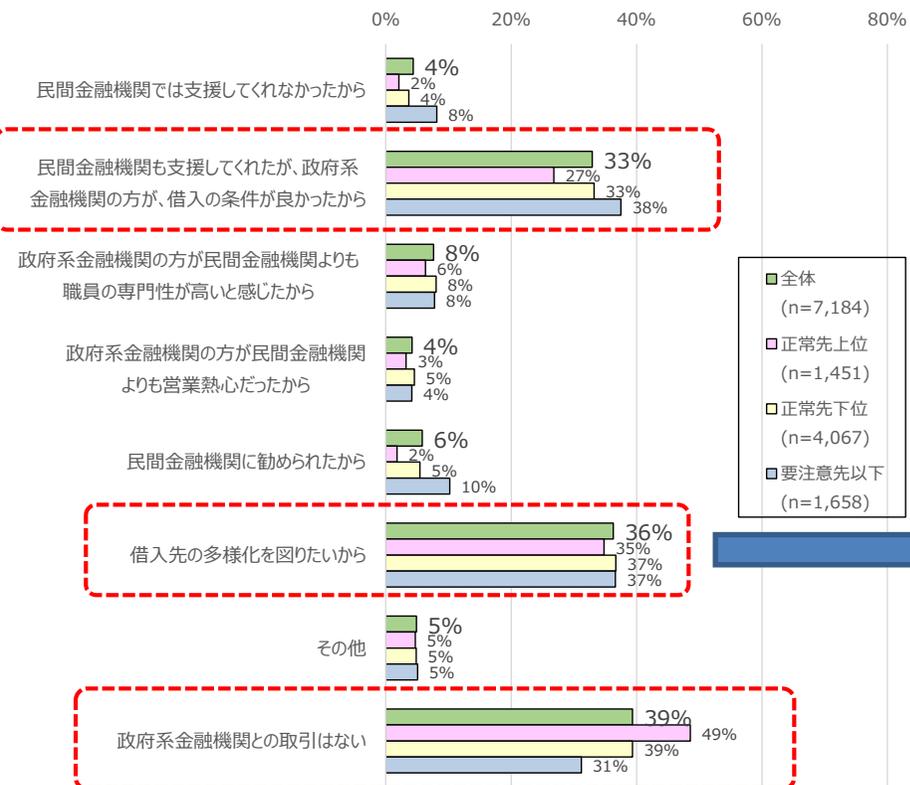
Q. 「融資以外の」本業に関する相談をしたいと思える理由は何ですか（複数回答可）。



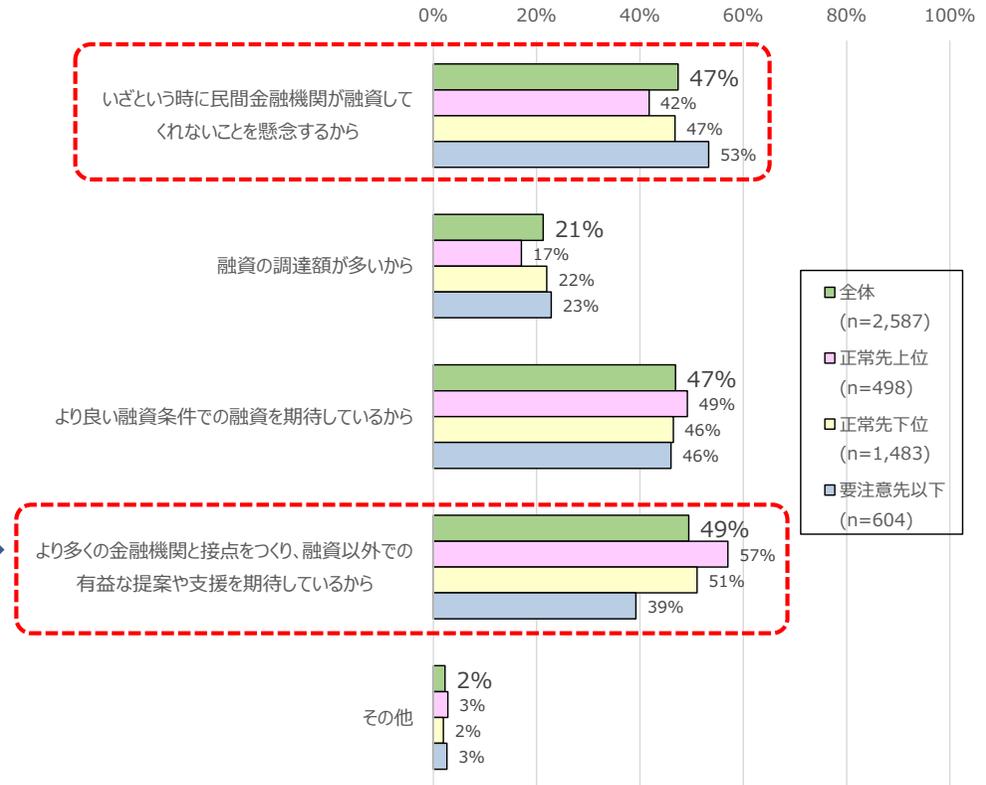
政府系金融機関との取引理由

- **政府系金融機関との取引理由**は「**借入先の多様化を図りたいから**」が**4割弱**と最も高い。次いで、「**政府系金融機関の方が借入条件が良かったから**」が**3割強**と続き、その割合は債務者区分が下位になるほど高くなる。
- 借入先の多様化を図りたい理由を確認したところ、「より多くの金融機関と接点をつくり、**融資以外での有益な提案や支援を受けることを期待しているから**」が**約5割**と最も多く、その割合は、債務者区分が下位になるほど低くなる。一方、「いざという時に民間金融機関が融資してくれないことを懸念するから」は債務者区分が下位になるほど高くなり、債務者区分によってリスクヘッジの考え方が異なることが窺える。
- **政府系金融機関と取引がない企業**は全体の**約4割**。その割合は債務者区分が下位になるほど低くなる。

Q. 政府系金融機関との取引を選択した理由は何ですか（複数回答可）。



Q. 借入先の多様化を図りたい理由は何ですか（複数回答可）。

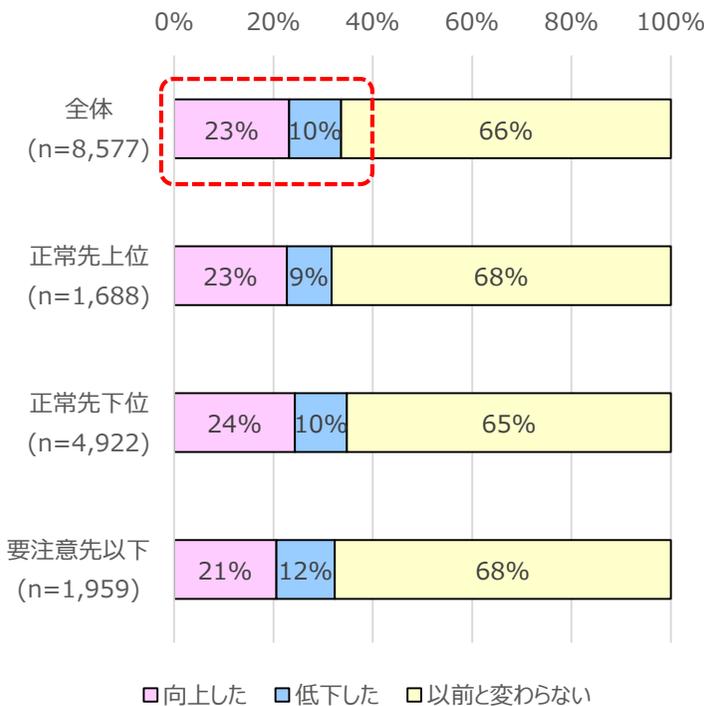


③金融機関のサービスの質の変化等について

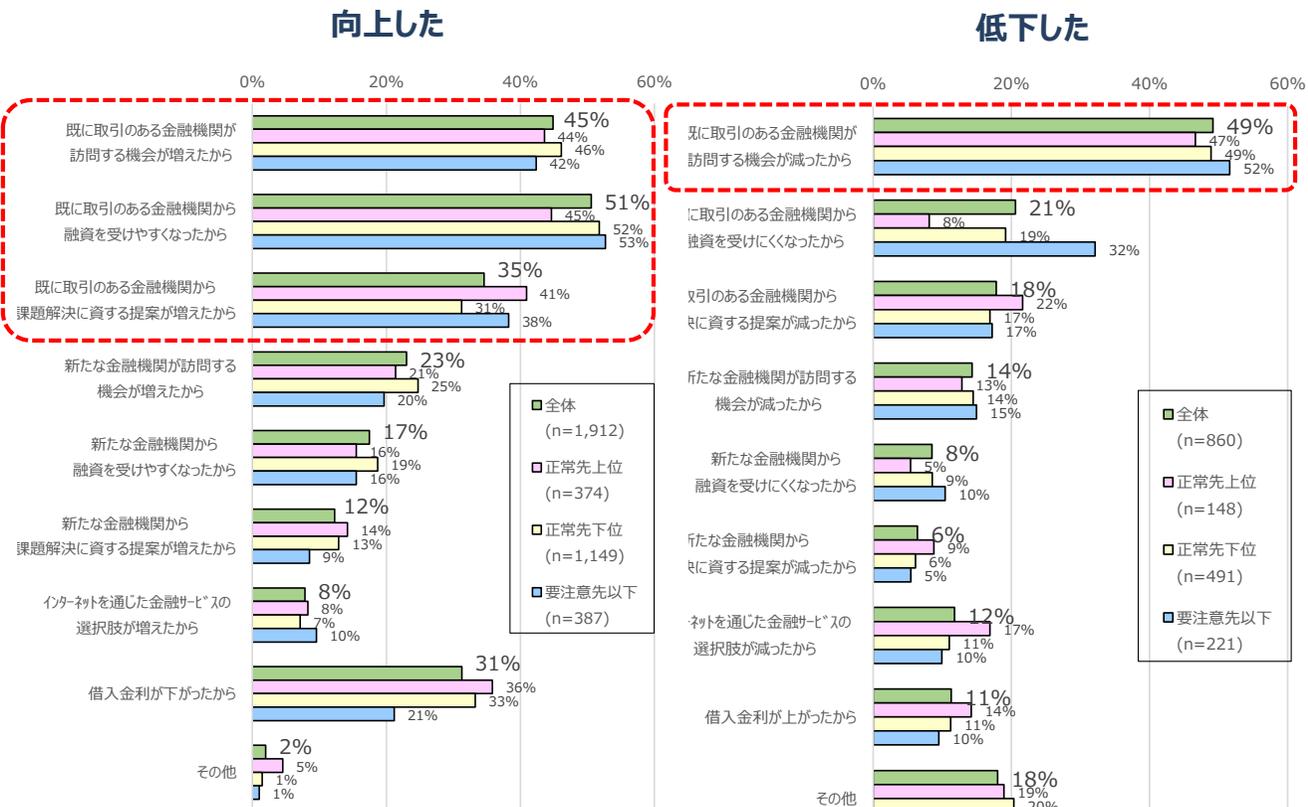
金融機関のサービスの質の変化①

- ここ数年の取引金融機関のサービスの質について、「以前と変わらない」との回答は7割弱、「向上した」との回答は2割強、「低下した」との回答は1割。いずれも債務者区分による大きな差は見られなかった。
- **金融機関のサービスの質が「向上した」と感じている理由**を見ると、既に取り引のある金融機関について、「**融資を受けやすくなったから**」、「**訪問する機会が増えたから**」、「**課題解決に資する提案が増えたから**」との回答が多くなっており、主に既存金融機関の取組みが評価されている傾向にあることが窺える。
- 一方、**金融機関のサービスの質が「低下した」と感じている理由**を見ると、既に取り引のある金融機関について、「**訪問する機会が減ったから**」との回答が約5割と最も多くなっている。

Q. ここ数年、金融機関のサービスの質に変化を感じますか。



Q. 金融機関のサービスの質が「向上した」又は「低下した」と感じている理由は何ですか。

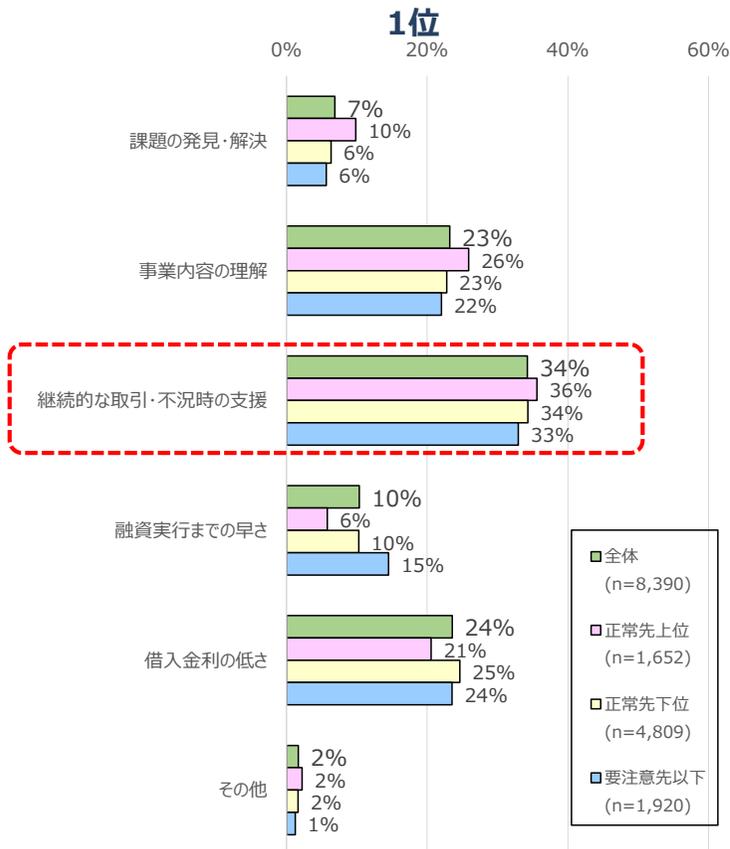


金融機関のサービスの質の変化②

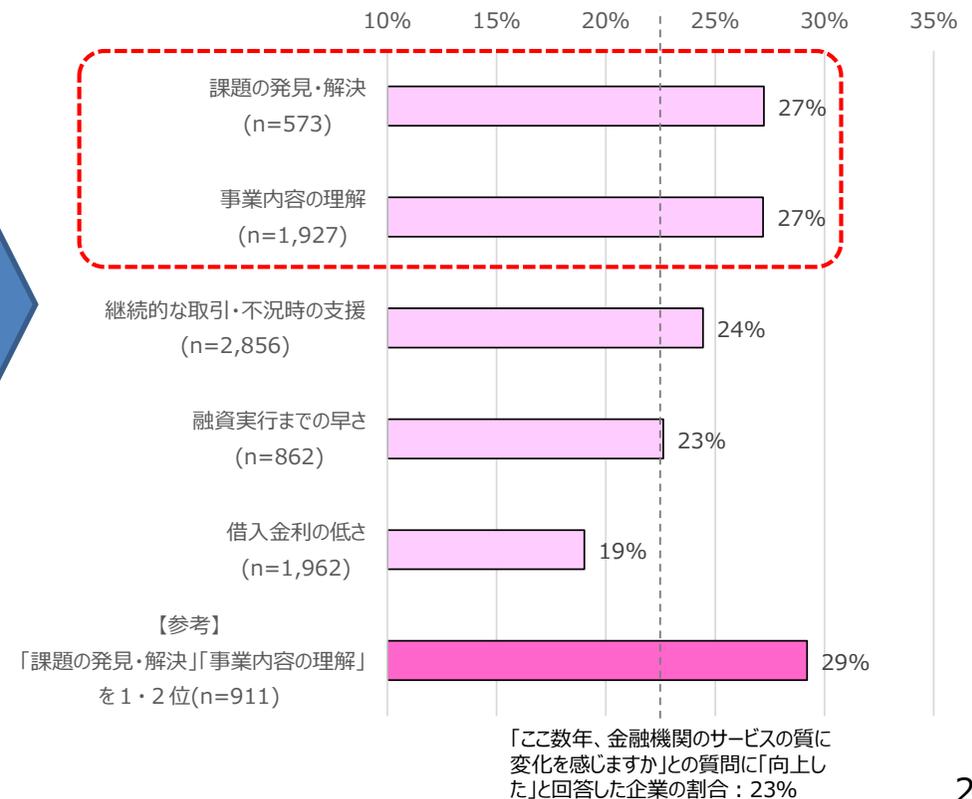
- 「金融機関に求めるもの」の優先順位 1 位は、「**継続的な取引・不況時の支援**」が 3 割強、次いで「**借入金利率の低さ**」及び「**事業内容の理解**」が 2 割強となっている。債務者区分別では上位になるほど、融資にかかる事項（融資実行までの早さ、借入金利率の低さ）の割合は低くなる一方、自社への理解・支援にかかる事項（課題の発見・解決、事業内容の理解、継続的な取引・不況時の支援）は高くなっている。
- 金融機関の求める事項（優先順位 1 位）別で金融機関のサービスの質が「向上した」割合を見ると、**金融機関に「課題の発見・解決」「事業内容の理解」を求める企業**の方が、他の企業に比して**金融機関のサービスの質が「向上した」と感じている割合が高い**。

Q. 金融機関に何を求めますか。（順位付けのうえ回答）

1位



金融機関に求める事項（優先順位1位）別の金融機関のサービスの質が「向上した」割合

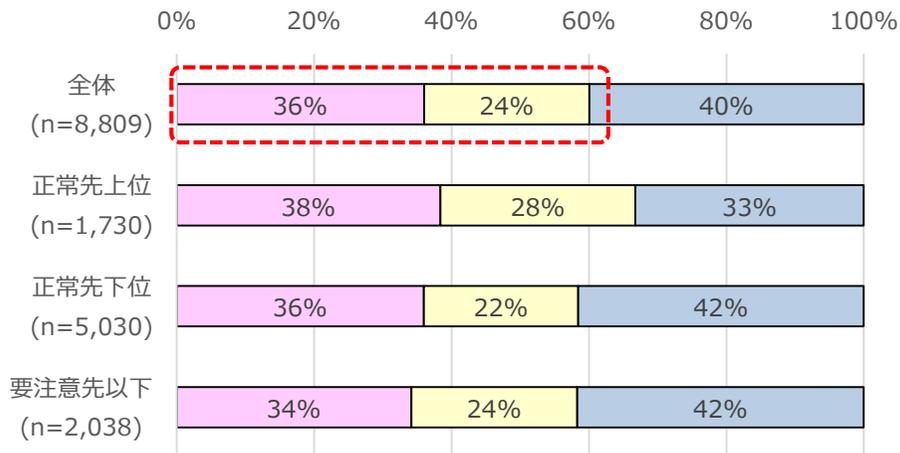


④事業計画の策定状況について

事業計画の策定状況①

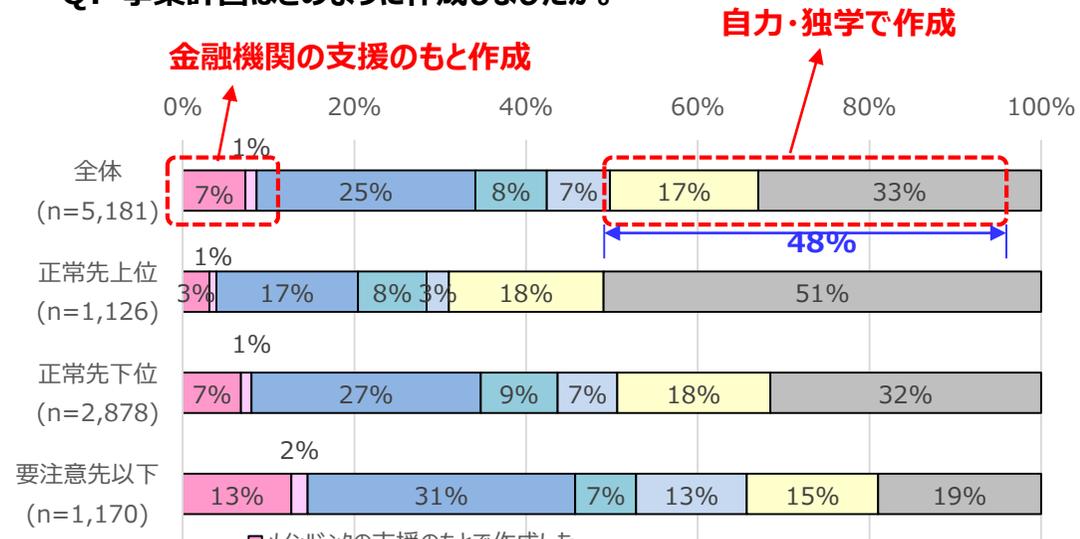
- 事業計画の作成状況について、**事業計画を作成している企業は全体で6割**。そのうち、「**1年間の事業計画**」は**4割弱**であり、「**中長期的（3年以上）な事業計画**」は**2割強**。
- 事業計画をどのように作成したか確認したところ、**金融機関の支援の下で作成した企業は1割に満たない**。最も多い回答は「その他」であるが、その具体的な内容を確認したところ、そのうち約9割が「**自社（自力・内製化等）**」との回答であり、「**本やインターネットなどを参照して作成した**」と合わせて**約5割の企業が自力・独学で作成している**。

Q. 貴社では、事業計画を作成していますか。



- 毎年、「1年間」の事業計画を作成している
- 1年間の事業計画のほか、「中長期的」な事業計画を作成している
- 事業計画は作成していない

Q. 事業計画はどのように作成しましたか。

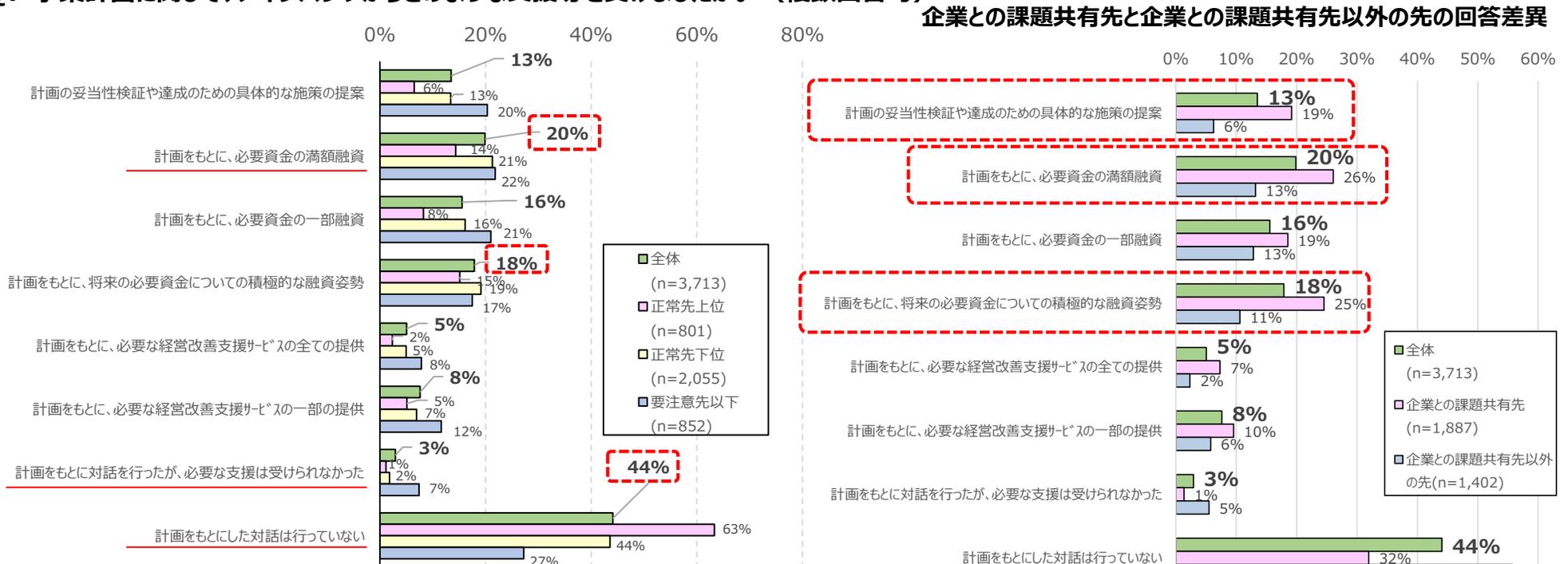


- メインバンクの支援のもとで作成した
- メインバンク以外の金融機関の支援のもとで作成した
- 顧問税理士の支援のもとで作成した
- 企業仲間や業界団体の支援のもとで作成した
- 中小企業診断士等や中小企業再生支援協議会等の支援のもとで作成した
- 本やインターネットなどを参照して作成した
- その他

事業計画の策定状況②

- **事業計画を基にしたメインバンクからの支援内容**について、「**計画をもとにした対話は行っていない**」が**4割強**と最も多く、債務者区分が下位になるほど低くなる。
次いで、「**計画をもとに、必要資金の満額融資**」が**2割**、「**計画をもとに、将来の必要資金についての積極的な融資姿勢**」が**約2割**と続く。
- 上記に関し、**企業との課題共有先と企業との課題共有先以外の先の回答差異**を見ると、「**計画をもとに、将来の必要資金についての積極的な融資姿勢**」と回答した企業の割合は、**企業との課題共有先が企業との課題共有先以外の先の2倍超**、「**計画をもとに、必要資金の満額融資**」を受けたと回答した企業の割合は、**企業との課題共有先が企業との課題共有先以外の先の2倍**と大きな差がある。また、「**計画の妥当性検証や達成のための具体的な施策の提案**」を受けたと回答した企業の割合は、**企業との課題共有先が企業との課題共有先以外の先の3倍超**となっている。

Q. 事業計画に関して、メインバンクからどのような支援等を受けましたか。(複数回答可)

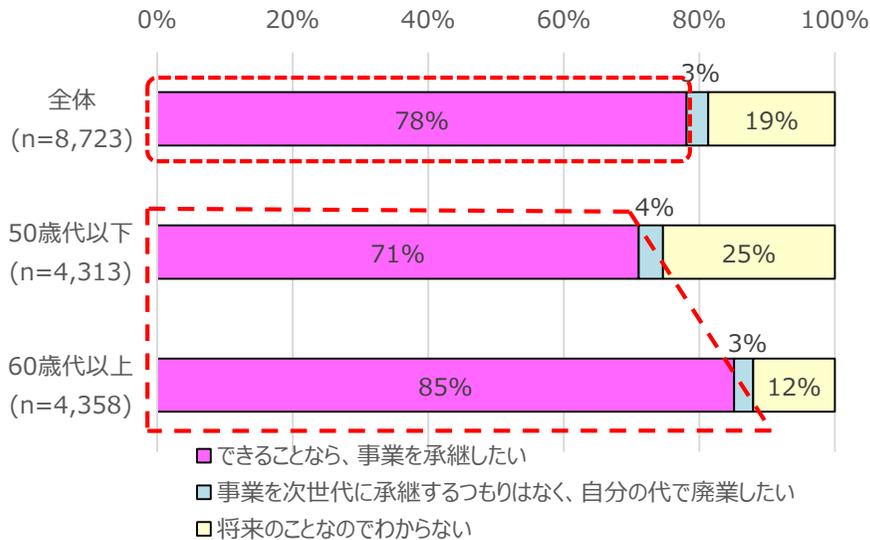


⑤事業承継について

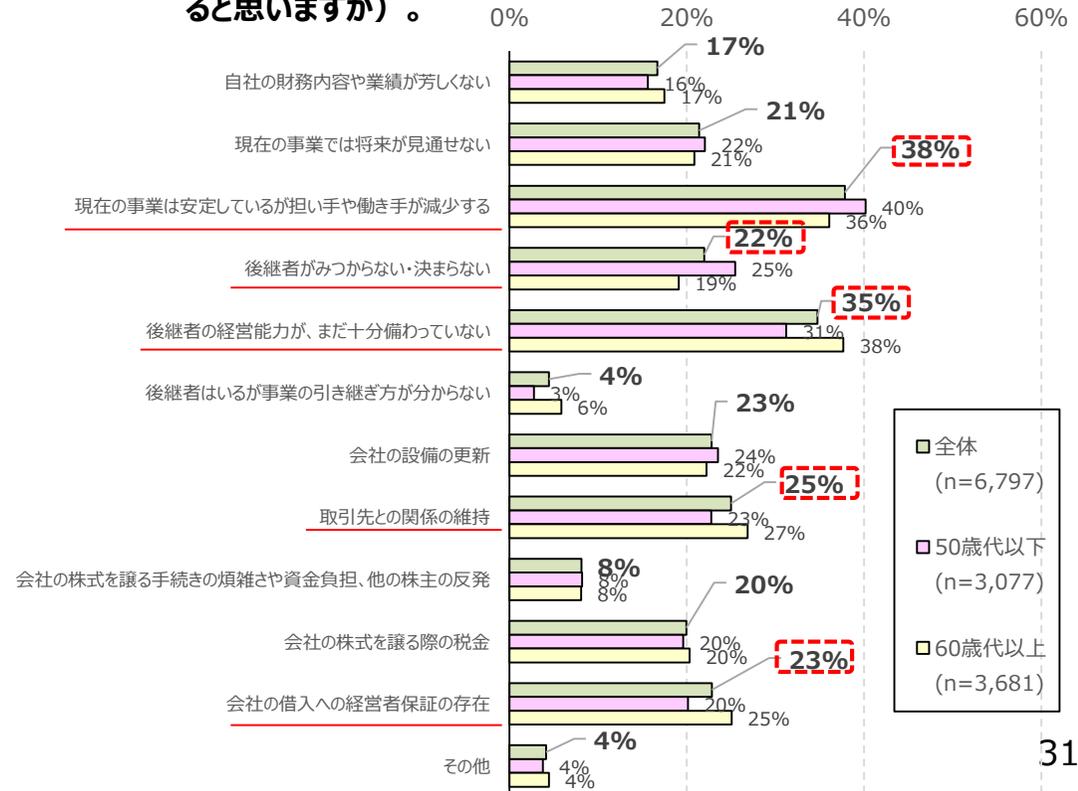
事業承継について①：「ニーズと課題」

- **事業承継に関し、「できることなら、事業を承継したい」とする経営者は全体で約 8 割。**年代別に見ると、50歳代以下では事業承継を希望する経営者は約 7 割（なお、「将来のことなのでわからない」とする経営者が 2 割強）であるが、**60歳代以上になると 8 割強の経営者が事業承継を希望**しており、経営者の年代が進むにつれ、より現実的な問題として事業承継に向き合っていることが推察される。
- 事業承継にあたっての課題に関し、「現在の事業は安定しているが担い手や働き手が減少する」が約 4 割と最も多く、次いで、「後継者の経営能力が、まだ十分備わっていない」が 3 割強、「取引先との関係の維持」や「会社の借入への経営者保証の存在」が 2 割強と続く。
- 「**後継者がみつからない・決まらない**」とする経営者は全体で約 2 割。**地域金融機関においても、経営人材紹介や事業承継支援といった取組みの更なる進展を期待。**

Q. 貴社は、事業を次世代や第三者に承継したいと考えますか。



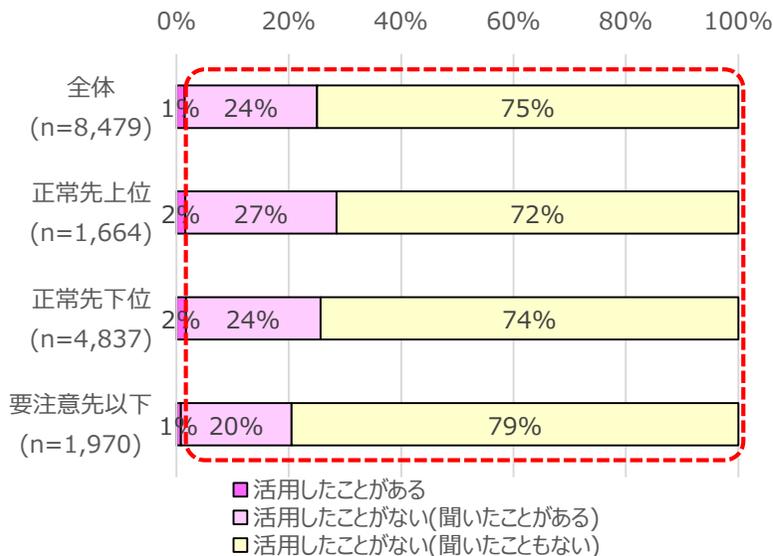
Q. 事業承継又は廃業にあたり、何が課題となっていますか（なるとお思いますか）。



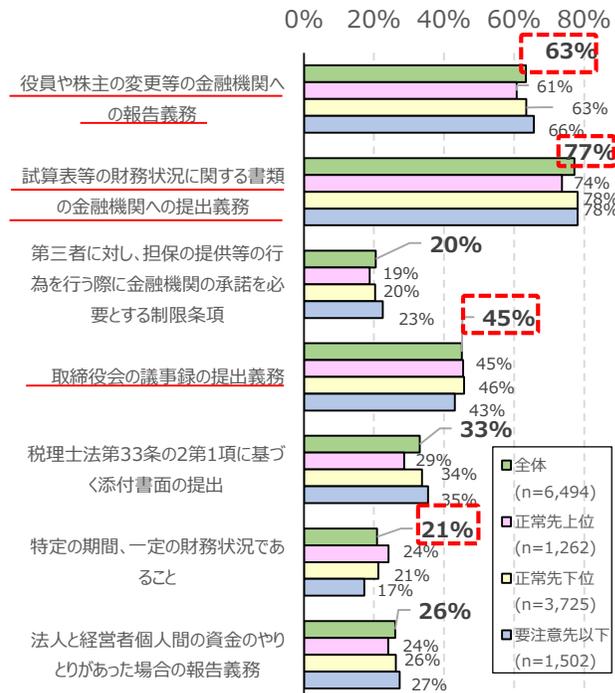
事業承継について②：「停止条件付保証契約」

- 事業承継に関し、後継者が経営者保証をしない方法の一つである**停止条件付保証契約**を「活用したことがない」と回答した経営者が**太宗（全体で99%）**。
- 停止条件付保証契約を「活用したことがない」とする経営者に対し、**自社で対応可能な特約条項**を確認したところ、「**試算表等の財務状況に関する書類の金融機関への提出義務**」が**8割弱**と最も多く、次いで、「**役員や株主の変更等の金融機関への報告義務**」が**6割強**、「**取締役会の議事録の提出義務**」が**4割強**と続く。
「**特定の期間、一定の財務状況であること**」は**約2割**であることから、**財務制限条項にハードルの高さを感じている様子**が窺われる。
- 停止条件付保証契約について、**手数料の支払いを伴う場合、「活用する」又は「手数料次第で検討する」とする経営者は全体で3割強**と債務者区分が下位になるほど高くなる。

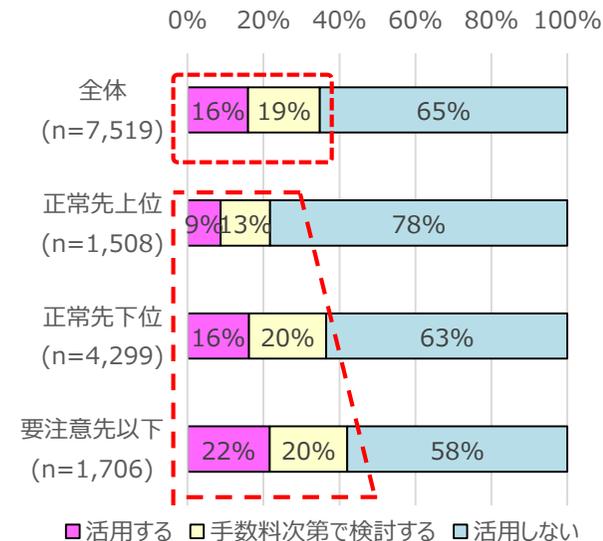
Q. 後継者が経営者保証をしない方法の一つとして、借入に対する**停止条件付保証契約**（※）の活用が考えられますが、**停止条件付保証契約**を活用したことがありますか。



Q. 金融機関から**停止条件付保証契約**の活用を提案された場合、**対応可能な特約条項**はどれですか。



Q. 停止条件付保証契約について、**手数料の支払いを伴う場合、活用**しますか。



※）会社が特約条項に抵触しない限り、保証債務の効力が発生しない保証契約。