

金融審議会「我が国金融業の中長期的な在り方」WG

【金融庁委託調査】

地域経済における金融機能の向上 に関する調査研究

～ アンケート・ヒアリング調査結果抜粋 ～

2012年2月15日

みずほ総合研究所

調査目的・方法

◆調査の目的

- ✓ 広範なアンケートおよびヒアリングに基づいて、我が国の地域経済における金融機能の実態を把握し、その機能向上にむけた含意を吟味すること。

◆調査方法

- ✓ 中堅・中小企業へのアンケート、ヒアリング調査を実施。

- アンケート調査

調査対象	・中堅・中小企業：2,000件 (中小企業基本法上の中小企業、および資本金10億円未満の企業を対象とした。)
調査方法	・東京商工リサーチの企業データベースから無作為抽出し、郵送にて配布・回収
調査地域	・全国 ※ただし、東日本大震災の被災地に配慮し、岩手、宮城、福島県の企業は対象外とした。 ※東京、大阪、愛知の企業に回答が集中しないように、総務省「平成21年経済センサス基礎調査」再編加工(2011年版中小企業白書掲載)のデータによる都道府県別中小企業分布状況と同様に、東京、大阪、愛知への配布数を全体の25%(500件)とした。
調査期間	・2011年10月14日(金)～2011年10月26日(水)
回収件数(回収率)	・584件 (回収率29.2%)

- ヒアリング調査

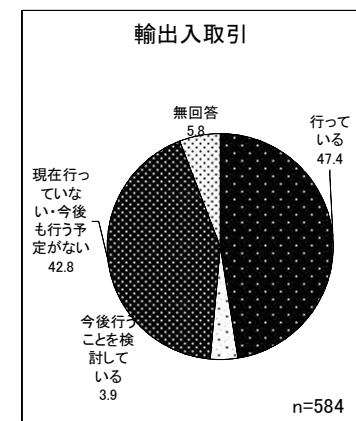
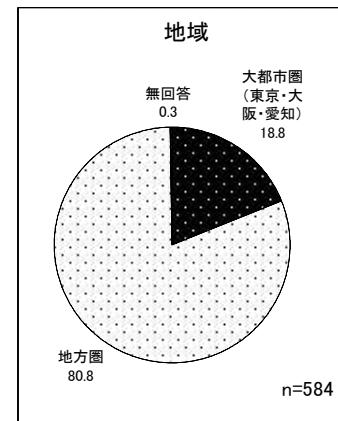
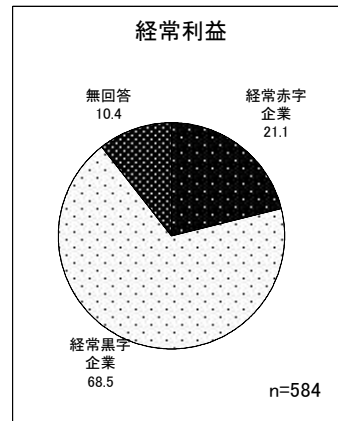
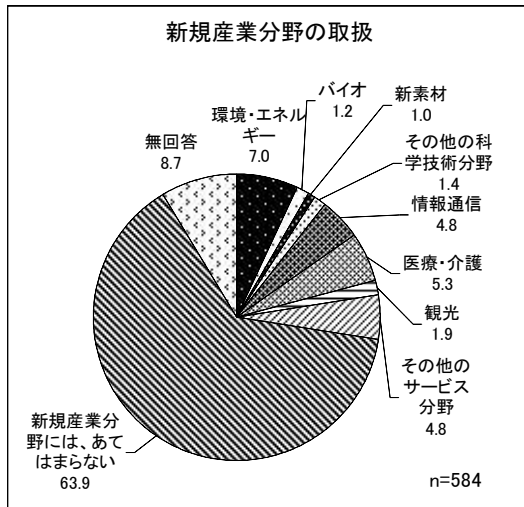
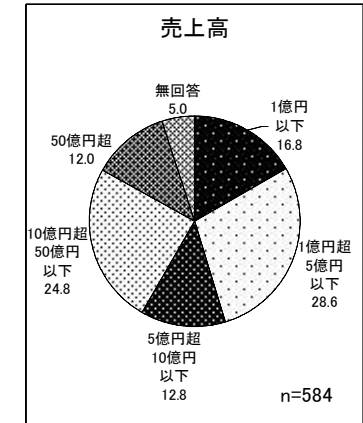
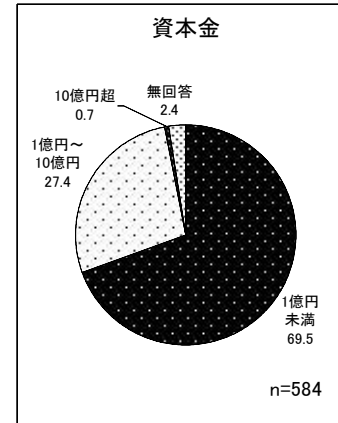
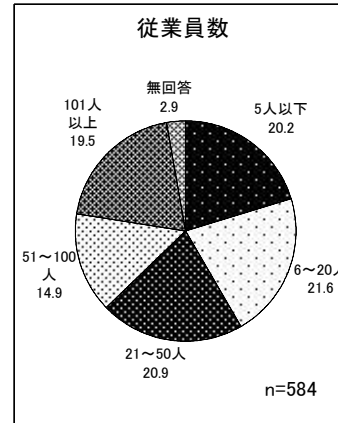
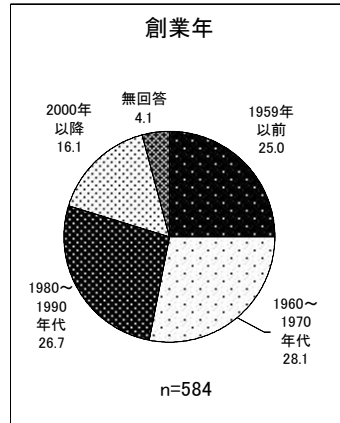
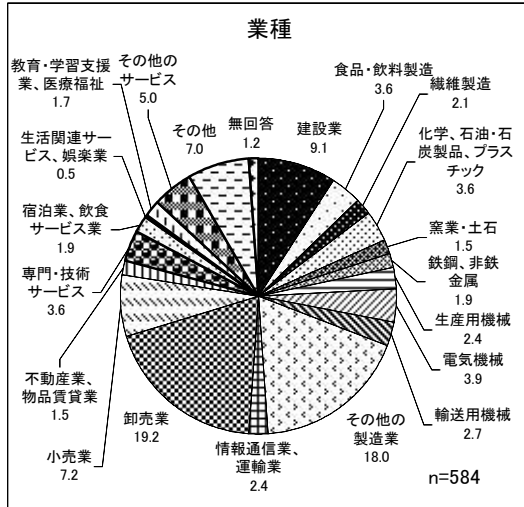
対象企業	全国の中堅・中小企業(中小企業基本法上の中小企業、及び、資本金1億円以上10億円未満の中堅企業)のうち、以下に該当すると考えられる企業を抽出した。 ・成長過程にあり資金ニーズがあると考えられる企業 ・海外展開を図っている企業 なお、抽出地域に偏りがないように、全国を対象として企業の選定を行った。
社数	51社
調査方法	対面または電話による聴取

アンケート調査項目一覧

企業属性	<ul style="list-style-type: none"> ・地域、創業年、資本金、従業員数、売上高、経常利益、業種、新規産業分野の取扱
金融機関との取引状況	<ul style="list-style-type: none"> ・融資取引のある金融機関 ・メインバンク ・メインバンクと代表者との面識 ・メインバンクとの面談頻度 ・メインバンクによるニーズ・経営課題の把握
資金調達	<ul style="list-style-type: none"> ・金融機関からの資金調達において希望する取引・実際の取引状況 ・借入にあたり考慮されている項目 ・貸出条件に反映されている項目 ・今まで以上に金融機関に考慮してほしい項目
経営支援・アドバイス	<ul style="list-style-type: none"> ・金融機関からのサービスへの希望・提供状況・満足度 ・金融機関のサービスの料金面への希望 ・金融機関の経営支援・アドバイス等の具体的効果
国内取引のニーズ・要望	<ul style="list-style-type: none"> ・金融機関へのニーズ・要望

海外事業展開に関するニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ○輸出入取引 <ul style="list-style-type: none"> ・輸出入取引の有無 ・輸出入取引に関する金融サービスニーズ ・金融機関等での利用状況、希望 ・金融機関以外のサービスを利用・希望する理由 ○海外進出 <ul style="list-style-type: none"> ・海外拠点の有無 ・今後の海外拠点設置予定 ・拠点の形態、位置づけ ・海外進出に関する金融サービスニーズ ・金融機関での利用状況・希望 ・金融機関以外のサービスを利用・希望する理由 ・サービスが役に立ったと思う機関
外国金融機関との取引	<ul style="list-style-type: none"> ・在日外国金融機関、海外地場金融機関との取引の有無、対応の評価
海外取引のニーズ・要望	<ul style="list-style-type: none"> ・金融機関へのニーズ・要望

アンケート回答企業属性



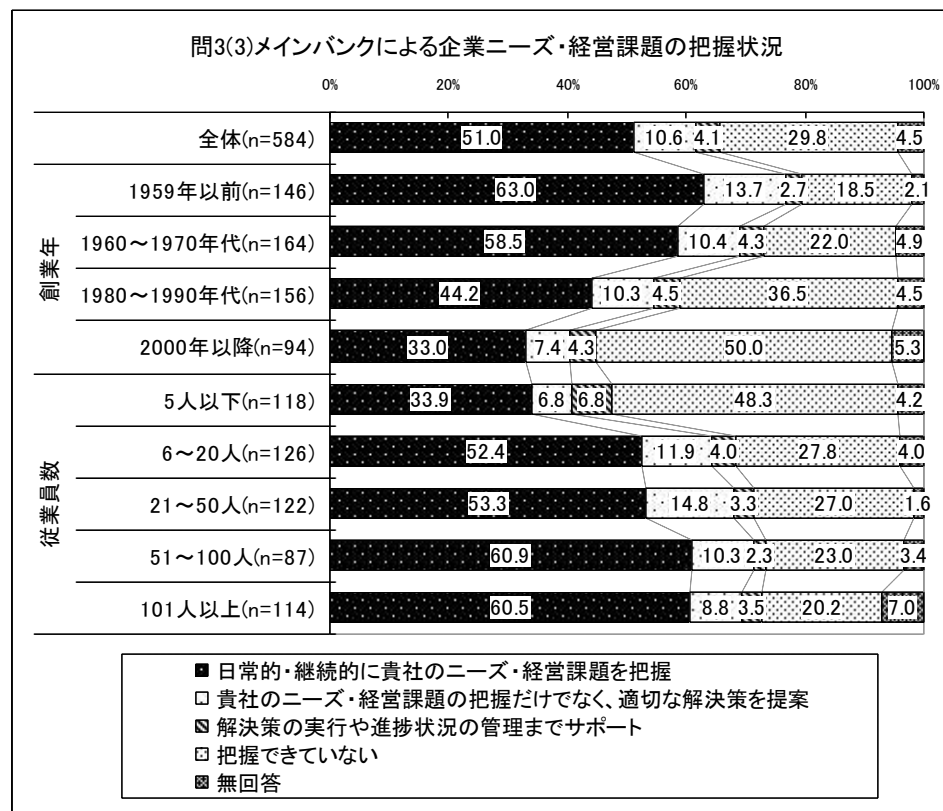
メインバンクによる企業のニーズ・経営課題の把握

✓メインバンクによる企業の経営課題の把握には、以下の特徴が見られる。

- 融資先企業が若い企業や小企業である場合に、金融サービスニーズや経営課題を把握していないことが多い。
- 取引期間が長くなるにつれて、ニーズ・課題の把握は進むものの、ほとんどの場合、課題解決策の提案やその実行支援を行うには至っていない。

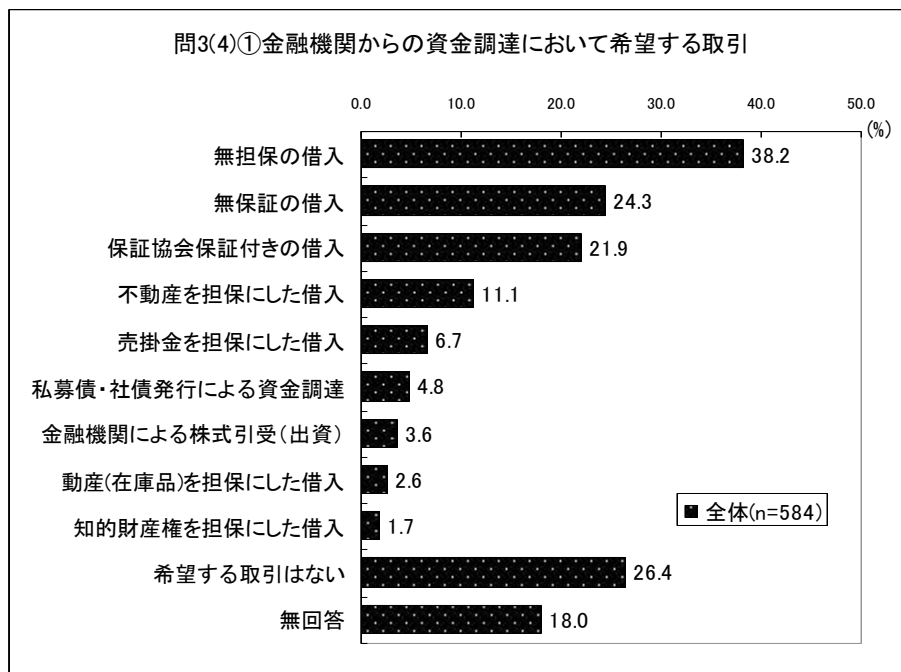
➔ これまで、メインバンクとのリレーションの強さが企業の成長に貢献するという因果関係は強くなかった。

➔ 企業側が、資金調達以外の目的でメインバンクとのリレーションを深めようという動機が働きにくかった。



金融機関からの資金調達において希望する取引

- ✓「無担保」、「無保証」、「保証協会保証付き借入」について高いニーズ。
- ✓「保証協会保証付き借入」は、創業後間もない企業や規模の小さい企業において特にニーズが高い。
 - これらの企業では、保証協会保証付き融資も受けられず、資金調達自体が困難となっているケースが想定される。



問3(4)①金融機関からの資金調達において希望する取引 (%)

		無担保の借入	無保証の借入	保証協会保証付きの借入	不動産を担保にした借入
全体(n=584)		38.2	24.3	21.9	11.1
創業年	1959年以前(n=146)	50.7	30.1	18.5	17.8
	1960～1970年代(n=164)	34.1	17.7	17.1	12.8
	1980～1990年代(n=156)	34.0	25.0	28.8	7.7
	2000年以降(n=94)	35.1	25.5	24.5	5.3
従業員数	5人以下(n=118)	34.7	22.0	32.2	9.3
	6～20人(n=126)	42.1	19.8	33.3	7.9
	21～50人(n=122)	38.5	30.3	22.1	16.4
	51～100人(n=87)	43.7	27.6	11.5	12.6
	101人以上(n=114)	36.0	22.8	6.1	10.5

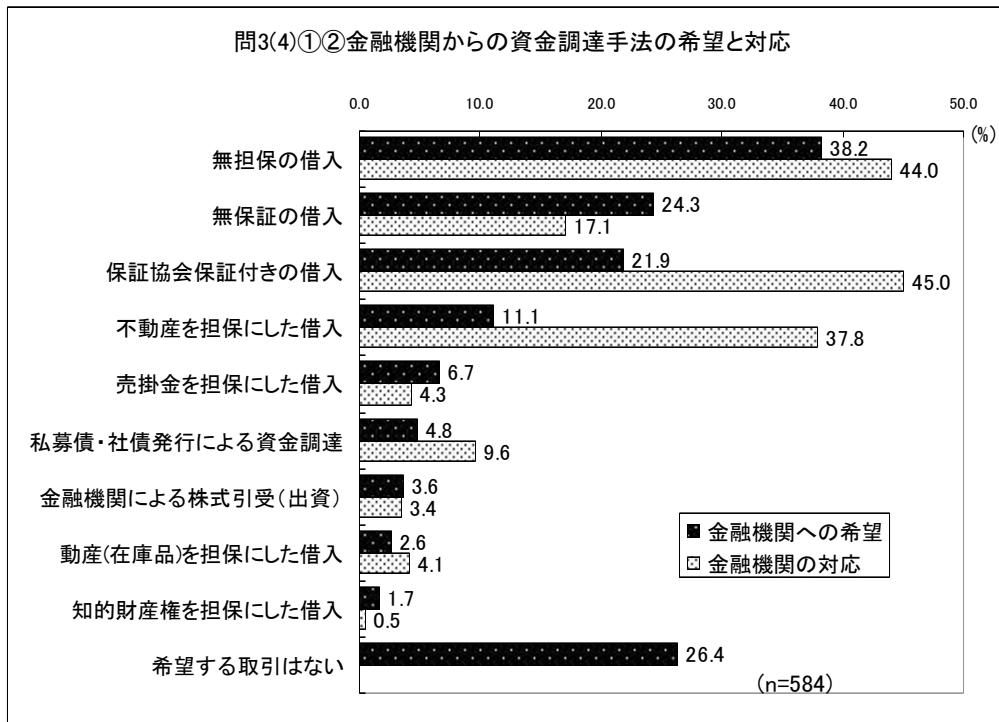
注: 複数回答。特徴的なセルに網掛け。

金融機関の資金調達対応

✓「保証協会保証付き借入」、「不動産担保による借入」→ 金融機関側は高い比率で対応

- 企業ニーズとは無関係に、担保・保証に依存した貸出が広く行われている。

✓ヒアリングにおいても、保証協会保証付き借入を余儀なくされているケースが見られた。



【担保・保証を前提とした貸出対応について(ヒアリング結果抜粋)】

- 借入は保証協会の保証枠内とされており、プロパー対応の申し入れには対応してもらえていない。(小売業、地方圏)
- 新たに借り入れるのは難しい状況であるが、信用保証協会の100%保証といったリスクのない商品が出た場合には、金融機関からの営業攻勢を受ける。(サービス業、大都市圏)
- 担保にできる不動産等の物件がほとんどないことから借入が困難な状況であり、信用保証協会の保証が下りない場合は借入できない。(小売・卸、地方圏)
- 担保不動産の価格が下落しているため、プロパー融資の返済が進んでも新たな借入をするのは難しい状況。(小売業、地方圏)
- 黒字化には至っていないが、順調に売上を伸ばしていることが評価されている。(ベンチャー企業(製造業)、大都市圏)
- 取引先に大手企業、大学が名を連ねており、それを裏付けとして技術力についても信用してもらっている。(ベンチャー企業(製造業)、地方圏)
- 銀行はまずはマル保でというスタンスであるが、保証料を払いたくないし、面倒でもある。(製造業、地方圏)

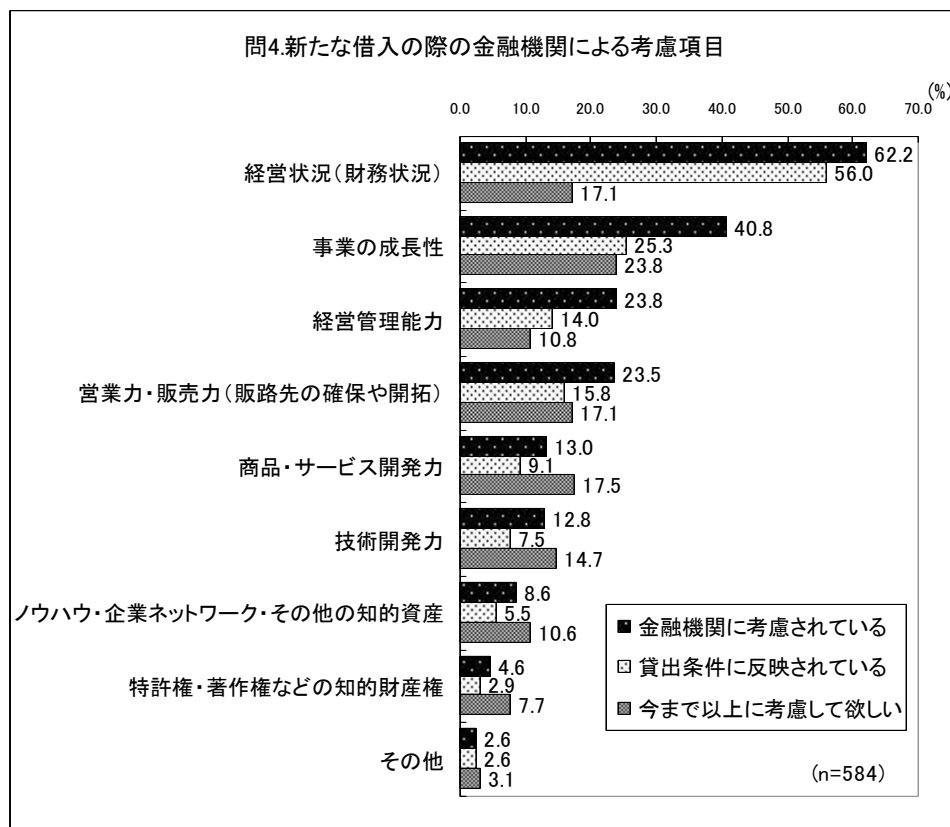
注: 複数回答

「無担保の借入」について金融機関の対応比率が高いが、「保証協会保証付き無担保融資」のケースがほとんどであると考えられる。

新規借入の際の金融機関の考慮項目(1/3)

◆企業から見て、金融機関が重視していると思われる項目

- ✓ 経営状況(財務状況)を考慮する比率が突出して高い。
- ✓ ヒアリングでは、財務状況(売上・利益等)や、保全面(担保・保証)、既往借入返済実績といった過去のデータのみが考慮されている現状への不満を持つケースが多く見られた。
 - 現状の事業内容や将来性について、より一層の理解・考慮を金融機関に求めたいとする意見が多数出されている。



注:複数回答

【資金調達における考慮項目について(ヒアリング結果抜粋)】

- 銀行は、売上の状況(業況)と担保・保証については見ている様子であるが、それ以外を見ているようには思えない。(小売業、地方圏)
- 事業の将来性や事業内容ではなく、保証人がいるために安心して対応しているという印象である。(ベンチャー企業(製造業)、地方圏)
- 自社が説明した事業計画等の内容について、担当者はあまり内容を理解していないようである。(ベンチャー企業(介護、リフォーム関連)、地方圏)
- 金融機関が見ているのは利益が出ているかどうかだけである。(小売業、地方圏)
- 基本的に金融機関は事業内容や成長性を見て融資しているのではないと思っている。(ベンチャー企業(サービス業)、地方圏)
- 事業の価値ではなく、不動産担保、これまでの融資(返済)実績が考慮されていると感じている。(製造業、地方圏)
- 自社の業務は特殊であるため、銀行の理解がなかなか進まず、資金調達にはかなり苦労した。現在では銀行は当社の事業内容を理解できたようだが、担保ありきであることはかわらず、リスクをとろうとしない。(工事業、大都市圏)

新規借入の際の金融機関の考慮項目(2/3)

◆金融機関の審査能力に関する意見

- ✓ 審査能力そのものに疑問を呈する意見が、ヒアリングでは多く見られた。
 - 保証協会や調査会社の評価に左右されているという印象。
- ✓ リスケや法的再生等を経験した企業では、その後の事業内容が正当な評価をされず資金調達に支障を来たしているケースがあった。
- ✓ 新規成長分野企業、業績悪化経験企業などでは、直接金融による調達を検討するケースも見られた。

【金融機関の審査能力に対する疑問(ヒアリング結果抜粋)】

- 銀行の融資は、銀行自身の判断よりも保証協会の審査に依存していると感じる。(卸売・小売業、地方圏)
- 銀行は、企業調査会社の評価に左右されており、企業を見る目や審査能力といった銀行の本来の力が落ちているのではないかと懸念される。当社は、企業調査会社の評価点数が上がったあとに、多くの銀行から借りて欲しいという依頼があった。(卸売業、地方圏)

【業績悪化経験企業の再スタート後、銀行借入に支障を来たしている事例(ヒアリング結果抜粋)】

- 民事再生法を申請し、再生手続終了後に当社事業を評価するベンチャーファンドから資金提供を受けたが、銀行担当者からは「どんな裏取引があったのか」と言われた。(製造業、地方圏)
- 以前、予定通り借入を返済できずにリスケしたことがある。最近では、当社初となるオリジナル商品を開発して売上が増加しているが、資金調達には繋がっていない。以前のリスケが原因となり、新規事業への取り組みは評価されていない。(卸売業、地方圏)
- 過去の経緯から保証協会保証を受けられない。現在はメディアに注目され、大手小売店とも取引のある製品を製造・販売しているものの、金融機関からの資金調達には支障をきたしている。新規分野での取り組みや知的財産はまったく評価されない。(ベンチャー企業(製造業)、地方圏)

【直接金融による資金調達を模索する事例(ヒアリング結果抜粋)】

- 今後の事業拡大のため、農業関連を支援するベンチャーファンドからの出資を検討していきたい。(ベンチャー企業(農業関連)、地方圏)
- 民事再生手続は終了したが、銀行からの融資は難しいため、直接金融を中心に資金調達の検討をしている。(製造業、地方圏)

新規借入の際の金融機関の考慮項目(3/3)

◆これまで以上に金融機関に考慮して欲しい項目

- ✓ 新規産業分野の企業やベンチャー企業では、技術やノウハウを考慮して欲しいというニーズが高い。
- ✓ 企業側は「金融機関は技術やノウハウを理解・評価できない」という認識。
- ✓ 新規事業展開に支障を来たすケースも → 金融機関が企業の定性評価に今以上に対応する必要

問4.新たな借入の際に金融機関に今まで以上に考慮してほしい項目

		事業の成長性	商品・サービス開発力	経営状況(財務状況)	営業力・販売力(販路先の確保や開拓)	技術開発力	経営管理能力	ノウハウ・企業ネットワーク・その他の知的資産	特許権・著作権などの知的財産権
全体(n=584)		23.8	17.5	17.1	17.1	14.7	10.8	10.6	7.7
創業年	1959年以前(n=146)	24.0	15.8	20.5	22.6	15.1	15.1	10.3	5.5
	1960～1970年代(n=164)	20.7	16.5	14.6	15.9	17.7	10.4	10.4	7.9
	1980～1990年代(n=156)	25.6	16.7	17.3	16.7	10.9	9.0	12.8	8.3
	2000年以降(n=94)	27.7	24.5	16.0	13.8	14.9	8.5	9.6	10.6
新規産業分野の取扱	あり(n=160)	25.6	23.1	15.0	17.5	19.4	11.9	16.3	15.0
	なし(n=373)	24.1	16.9	18.2	18.2	13.7	10.2	8.8	5.1

注: 複数回答。「その他」「無回答」の数値については、記載を割愛した。

【ベンチャー企業等の技術力・ノウハウ等への評価(ヒアリング結果抜粋)】

- 当社の業務内容や開発製品については、いろいろと説明したが、内容は理解してもらえていない。そもそも技術分野は細かく分かれているものであり、同業者でさえ他社の技術が分からないのが通例。銀行に分かるはずがないが仕方がない。(ベンチャー企業(製造業)、地方圏)
- 金融機関の担当者が当社技術の評価できないことについては、仕方がないものとあきらめている。(ベンチャー企業(製造業)、大都市圏)
- ソフトウェア開発事業においては、ノウハウやデザイン力が適切に評価されにくい。(ベンチャー企業(サービス業)、地方圏)。
- 業界内では技術力に定評があるが、技術力見合いで融資を引き出すことは困難。銀行が当社技術をそこまで評価することは難しい。(中堅建設業、地方圏)
- ノウハウを活かした新規事業への進出を計画しているが、予定通りの借入ができていない。新規事業に積極的に進出する事業者を、正當に評価できる金融機関がないように感じる。(ベンチャー企業(サービス業)、地方圏)
- 研究関連の新規事業に進出するため、農商工連携の認定を受けて民間金融機関に融資を申し込んだが謝絶された。(ベンチャー企業(農業関連)、地方圏)
- 一般的に成長分野とされる介護、リフォーム事業を手掛けるが、受注額が小さいために、銀行からあまり注目されていないようである。(ベンチャー企業(介護、リフォーム関連)、地方圏)

経営支援、アドバイスへのニーズ(1/3)

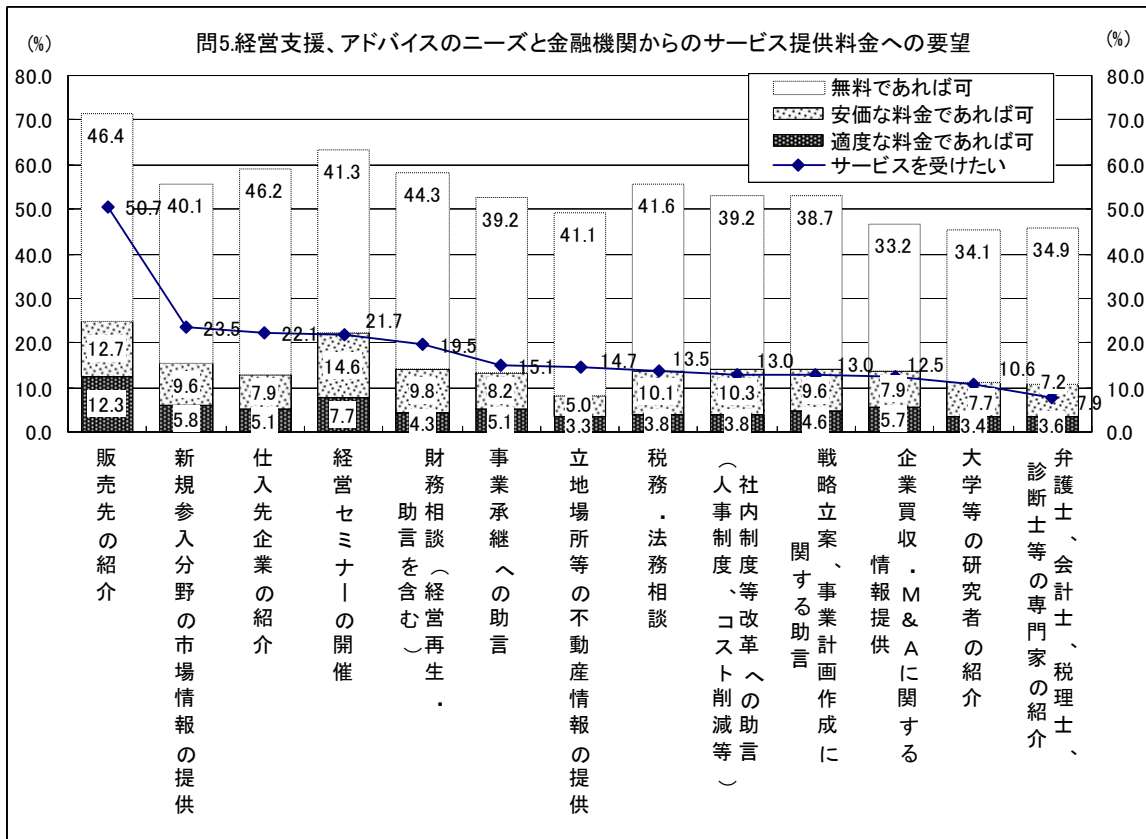
◆ビジネスマッチング

✓ビジネスマッチング、とりわけ販売先の紹介についてはニーズが高い。

- 有料でも利用したい比率が比較的高い。金融機関にとっては一定の手数料収入が見込めるサービス。

✓ヒアリングでも、肯定的な意見が多く出された。一方、取引先紹介には期待しないとする企業もあった。

- 個社ニーズの把握と各社の事業内容を踏まえた対応が金融機関に求められる。



【ビジネスマッチングに肯定的な意見(ヒアリング結果抜粋)】

- 取引先を紹介してもらうことはある。取引まで到らないケースも多いが、大変有難い。(物流業、地方圏)
- 銀行が主催する見本市・展示会に参加し、取引先が増えた。(ベンチャー企業(製造業)、地方圏)
- 取引先や仕入先紹介を銀行が実施してくれるとありがたい。仕入先については成約に至ったことがある。(小売業、地方圏)

【ビジネスマッチングに消極的な意見(ヒアリング結果抜粋)】

- 取引ほぼすべて商社を介しており、取引先の開拓や実際の取引について金融機関が係わることはない。(製造業、地方圏)
- 販売先の紹介は以前銀行から受けたことがあるが、当社業務は特殊であり意味がなかった。(中堅工事業、地方圏)
- 個人向けの事業主体のため、金融機関からの紹介が取引に結びつくことはあまりないが、今後はB to Bを強化する方針であり、商談会にも参加したい。(小売業、地方圏)
- 取引先紹介はよくあるが、銀行よりもベンチャーファンドの方が、精度が高い。ベンチャーファンドの方が自社と紹介先についてきちんと理解しているためと思われる。(製造業、地方圏)

注: サービスのニーズに関する質問は複数回答

経営支援、アドバイスへのニーズ(2/3)

◆経営への助言・コンサルティング

- ✓経営への助言・コンサルティングについては、ニーズはさほど高いとはいえない。
- ✓ニーズが高くない理由は以下。
 - 「金融機関に情報を開示したくない」、「強制力を感じる」、「アドバイス水準に疑問」 等

【金融機関による経営への助言・コンサルティングについて(ヒアリング結果抜粋)】

- コンサルティングに関しては、企業として開示したくない情報が銀行に分かってしまう面がある。(小売業、地方圏)
- 経営相談を依頼すると、自社情報が全て銀行に筒抜けになってしまうため怖さがある。銀行系列コンサル会社は別会社であるが、それでも抵抗がある。(ベンチャー企業(介護、リフォーム関連)、地方圏)
- 銀行から経営に関するアドバイスを受けると、実行しなければならないという強制力を感じてしまう。(ベンチャー企業(製造業)、地方圏)
- アドバイスは業界に精通していなければできないものであり、ノウハウのない銀行にはできるものではない。(サービス業、地方圏)
- 金融機関が行うコンサルティングは、事務的な対応しかできなさそうである。(サービス業、大都市圏)
- 金融機関に対しては、企業活動に関する助言やコンサルティング等は期待しておらず、必要な資金を提供してくれればよい。(ベンチャー企業(製造業)、大都市圏)
- 金融機関に事業計画を提出しても、担当者から前向きなアドバイスや意見がなされたことはない。改善提案等を期待していたが、無駄だった。(製造業、地方圏)
- 決算書を見せても具体的なアドバイスは一切ないため、コンサルティングを求める気にはとてもなれない。(ベンチャー企業(サービス業)、地方圏)
- 企業活動に関するアドバイスを受けることもあるが、こちらが知っている範囲のことしか言わないため、役に立つことはない。(卸売業、地方圏)
- 企業活動は、経営陣が中心となって責任を持って行うものであり、金融機関を含め助言やコンサルティングには興味もない。(ベンチャー企業(サービス業)、地方圏)
- 経営等のアドバイスは中小企業診断士から受けている。(ベンチャー企業(製造業)、地方圏)
- 銀行に期待するのは、決済、資金まわりのコンサルティングである。(中堅製造・卸売業、大都市圏)
- 金融機関から経営に対しての助言やコンサルティングを得ようと考えたことはない。基本的に金融機関からの助言を得なくてはならないのは、経営が傾いた企業だけだと考えている。(ベンチャー企業(サービス業)、地方圏)

経営支援、アドバイスへのニーズ(3/3)

◆金融機関による その他の経営支援・アドバイス

- ✓ 経営者の交流会や情報提供などは、金融機関の既存のサービスが評価されている。
- ✓ 情報提供の内容については、業界動向、不動産、資産売却、専門家の情報など多岐に渡る。
- ✓ これらは、金融機関の持つ幅広いネットワークに企業が期待していることの表れ。

【その他の経営支援、アドバイスについて(ヒアリング結果抜粋)】

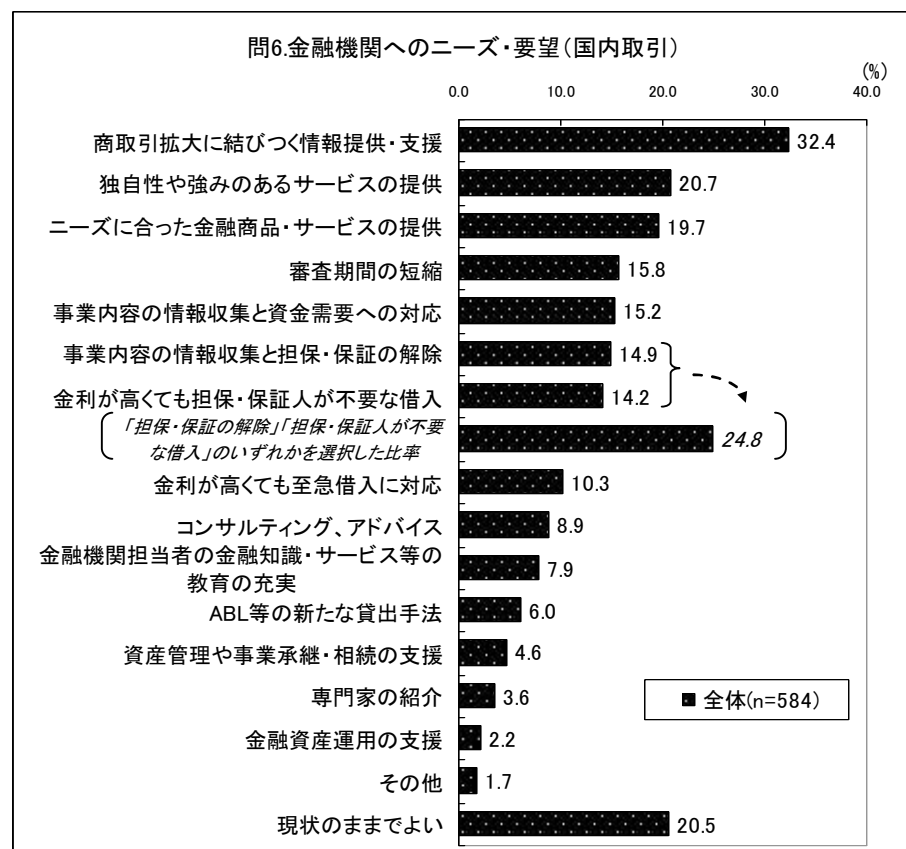
- 金融機関主催の若手経営者の会で幅広い人脈が築けたことが、大変有益であった。(製造・卸売業、地方圏)
- 業界毎の交流会などのイベントを企画してもらいたい。(ベンチャー企業(サービス業)、地方圏)
- 事業承継における株式評価のサービスが役に立った。(製造業、地方圏)
- 銀行関連の不動産会社から物件紹介を受けている。(ベンチャー企業(エネルギー)、地方圏)
- 遊休資産の売却に関する情報提供を受けている。(中堅建設業、地方圏)
- 新規事業に関してノウハウを持った専門家等を紹介して欲しい。(ベンチャー企業(農業関連)、地方圏)
- 個別の業界に関する情報提供を受けたい。(小売業、地方圏)
- 不動産物件の紹介を含め、いろいろな提案については、当社に現在ニーズがあるかどうかに限らず、持ってきて欲しい。(卸売業、地方圏)
- 様々な提案を受けることは、当社にとっては情報収集になるので、役に立っている。(中堅製造業、大都市圏)
- 銀行本部の専門部署と、成長産業に関する情報交換の機会があったが、こういう情報はありがたい。(中堅工事業、地方圏)

国内取引に関する全般的なニーズ・要望

✓ アンケート結果では、商取引拡大に結びつく情報提供・支援へのニーズが高い。

✓ 一方、ヒアリングでは、本業である資金供給機能の強化を求める意見が多い。

- 担保・保証に過度に頼らず、金融機関自らがリスクをとる
- 開発型企業や地域経済活性化に寄与する中堅・中小企業に資金供給を行う



注：複数回答

【金融機関の資金供給対応についての意見(ヒアリング結果抜粋)】

- 金融機関に求めるのは、あくまでも資金調達ニーズへの対応である。(製造業、地方圏)
- 経営上のアドバイスよりも、資金計画に対するきちんとしたアドバイスや、それに付随する資金調達協力を期待する。(サービス業、地方圏)
- 付随サービスに力を入れるより、融資サービスの向上を期待したい。具体的には、スムーズな融資を可能にする体制を整えてほしい。(製造業、地方圏)

【リスクテイキングな融資姿勢を要望する意見(ヒアリング結果抜粋)】

- 金融機関は極かりリスクを取らないようにし、安全と思われる中小企業のみを見出して資金を供給しているが、将来性のある企業に対して、金融機関がリスクを取って資金ニーズに応え、中小企業を伸ばしていくことが金融機関の本来の役割である。(製造業、地方圏)
- 地域にインパクトのあるイノベーションを起こそうとする意欲的な新規事業などに、銀行もリスクの一端を担う形でもっと積極的に参画してもらいたい。(ベンチャー企業(農業関連)、地方圏)
- 現在でも銀行は当社の事業内容を理解はできていても、担保ありきであることは変わらず、リスクをとろうとしない。(工事業、大都市圏)
- きちんと自行でリスクを取ってほしい。担保・保証や売上や取引実績が前提ということであれば、銀行の意味がない。(小売業、地方圏)

国内取引に関する全般的なニーズ・要望

✓ 金融機関が企業ニーズに応える前提として、企業側からは以下の点が求められている。

- 取引先企業の事業内容の理解
- 人員配置や担当者教育などの体制強化

【事業内容の理解についての意見(ヒアリング結果抜粋)】

- 金融機関は、決算書における売上や利益だけでなく、売上が増えるまでに時間が掛かる事業構造を理解してほしい。(ベンチャー企業(製造業)、大都市圏)
- 企業や代表者の過去ではなく、企業の業務内容をきちんと評価して支援する金融機関側の姿勢が望まれる。(ベンチャー企業(製造業)、地方圏)
- 取引先企業の規模だけを見るのではなく、業務内容を見てきちんと評価して判断して欲しい。(小売業、地方圏)

【渉外担当者の転勤サイクル・面談頻度に関する意見(ヒアリング結果抜粋)】

- 金融機関の担当者は2~3年で入れ替わってしまうので、企業との信頼関係の構築や企業の特性等の理解には至らない。(製造業、地方圏)
- 担当者が頻繁に替わるが、担当者によって知識レベルの差が大きいことに困っている。(ベンチャー企業(介護・リフォーム関連)、地方圏)
- 銀行の担当者が短期に替わることから、不安になることがある。(工事業、地方圏)
- 2年に1度のペースで担当者変更となり、半年に1度程度しか来ないため、当社業務は表面的にしか理解できないと思う。(小売業、地方圏)
- 銀行担当者が短期間で替わることに不満がある。可能であれば、3~4年は担当者を換えないでほしい。(中堅建設業、地方圏)

【渉外担当者の育成、教育に関する意見(ヒアリング結果抜粋)】

- 企業活動に対してもっと興味を持ってほしい。企画内容の改善へのアドバイスや金融機関として支援できることについて意見をもらいたい。(製造業、地方圏)

海外事業展開に関する金融サービスニーズ(1/3)

◆輸出入に関するサービスへのニーズ

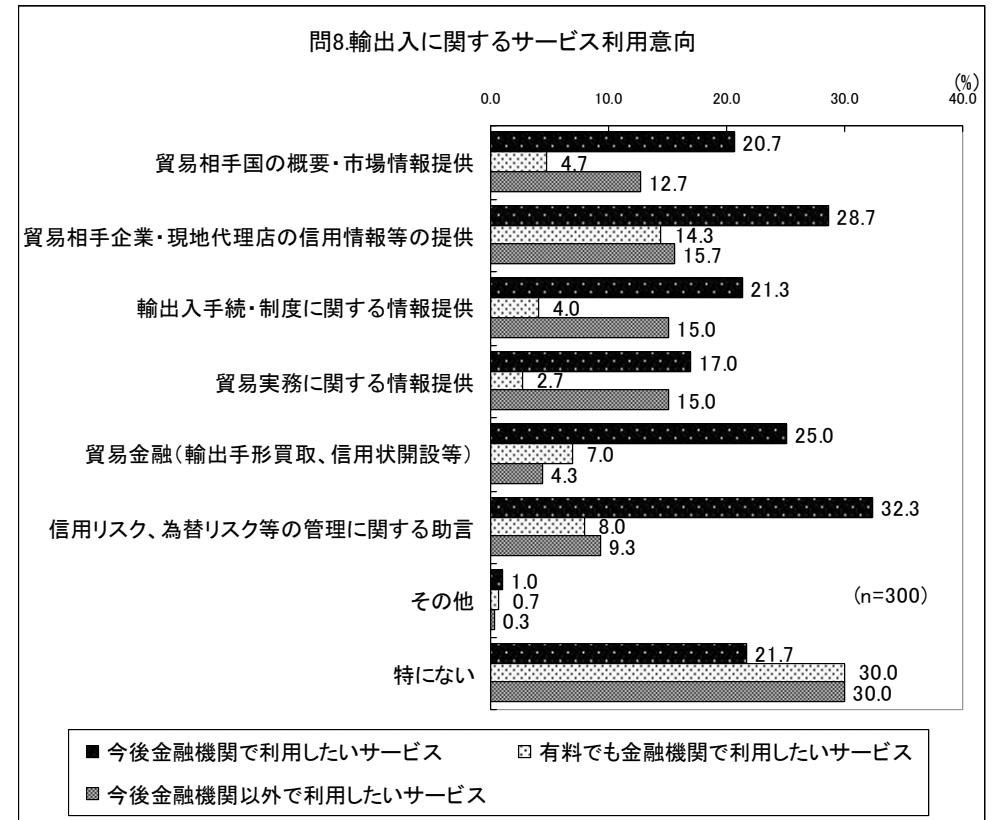
✓以下の海外進出関連サービスの利用意向が高い。

- 「信用リスク、為替リスク等の管理に関する助言」
- 「貿易相手企業・現地代理店の信用情報等の提供」等

➔リスク軽減に関する情報・アドバイスへのニーズ

✓有料でも金融機関で利用したいとするサービスもあるが、比率は低い。

- 最も比率が高いのは、「貿易相手企業・現地代理店の信用情報等の提供」(14.3%)。



注:複数回答

海外事業展開に関する金融サービスニーズ(2/3)

◆海外進出に関するサービスへのニーズ

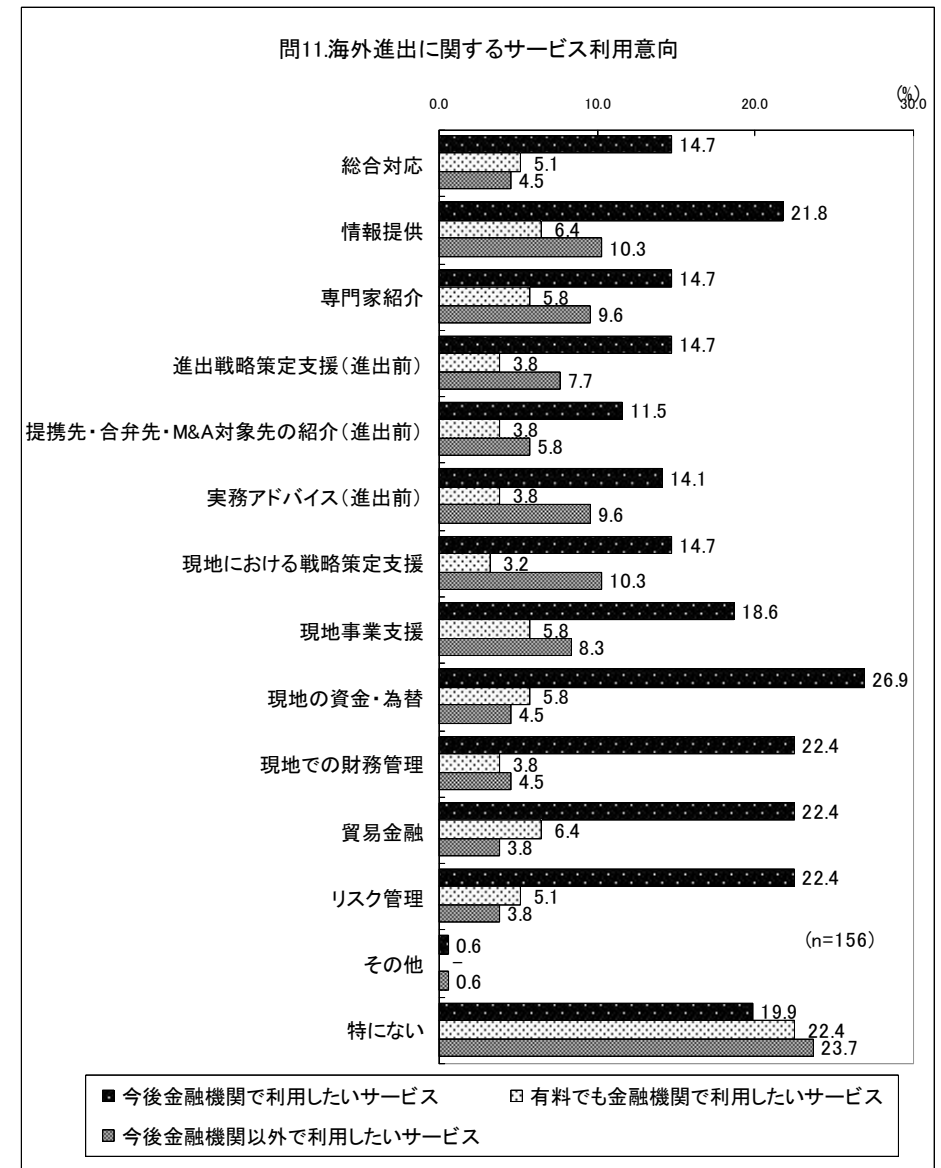
✓以下の海外進出関連サービスの利用意向が高い。

- 「現地の資金・為替」
- 「現地での財務管理」
- 「貿易金融」
- 「リスク管理」
- 「情報提供」等

→金融関連サービスへのニーズ

✓有料でも金融機関で利用したいとするサービスもあるが、比率は低い。

- 最も比率が高いのは、「情報提供」(6.4%)等。



注: 複数回答

海外事業展開に関する金融サービスニーズ(3/3)

✓ヒアリングでは金融機関に期待する意見も見られた。

- 「事業展開に関するアドバイス」、「現地情報の提供」、「現地での取引先紹介」等

✓企業のニーズに十分応えられていないケースも目立つ。

- 「銀行からの提案がない」、「以前はサポートがあったが現在はなし」、「サービスを受けたが役に立たなかった」等

✓海外事業展開に関する金融サービスについて、そもそも期待しないとする意見も散見。

【海外展開に関するアドバイスについて(ヒアリング結果抜粋)】

- 海外取引の通常実務の関係で、銀行からのアドバイスが役に立つ。(卸売業、大都市圏)
- 輸出については、商工会議所に相談し、中小企業診断士を派遣してもらって指導を受けた。銀行にとりたてて相談することはない。(サービス業、大都市圏)
- 現地の規制を踏まえたうえでの提案があってもよいと思うが、取引のある地場銀行も、国内の都市銀行も何の提案もない。今後もアジアでの展開を考えているが、銀行に相談しようという気はない。(製造業、地方圏)
- 海外進出先の不動産の売却や税金関係についてメガバンクに相談し、専門家の紹介も受けたがあまり役に立たず、自社の顧問税理士から紹介を受けた税理士に依頼した。(賃貸業、大都市圏)

【海外進出先での取引先紹介について(ヒアリング結果抜粋)】

- 金融機関から、中国のバイヤーの紹介や現地の文化や風習・商慣行についての情報を提供してもらっており、大変満足している。(製造業、地方圏)
- 銀行からのアドバイスは積極的に受ける。海外戦略で輸出を強化したいと考えているので、進出している企業・進出予定企業の情報提供は役に立つ。(卸売業、大都市圏)
- 地銀が深圳での展示会で10程度のブースを借り、地元企業や自社に無料で貸し出してくれた。商売につながる話であり、ありがたい。(製造業、地方圏)
- 海外進出に関して昔は多くの情報を提供してもらい、海外の取引先を紹介してもらったこともあったが、現在は全くサポートがない。(卸売業、大都市圏)

【海外進出における金融機関の支援に関する否定的な見解(ヒアリング結果抜粋)】

- 金融機関がそれほど有用な支援ができるとは期待していない。(製造業、地方圏)
- 海外へ進出するにあたり、金融機関からの支援は受けておらず、支援してほしいと思っただけのものもない。(卸売業、地方圏)

海外事業展開に関する情報提供について

- ✓ヒアリングでは、金融機関からの一般的・基本的な情報については有用であるとする意見があった。
- ✓一方で、詳細な現地情報の提供に関しては、金融機関の情報は役に立たないとする意見が多い。
 - 現地の実態を反映した詳細な情報の提供は、日本の金融機関には困難と考えられる。
 - 現地金融機関との連携による対応や、現地の税務・会計事務所との連携が有効。

【海外取引における基本情報の提供について(ヒアリング結果抜粋)】

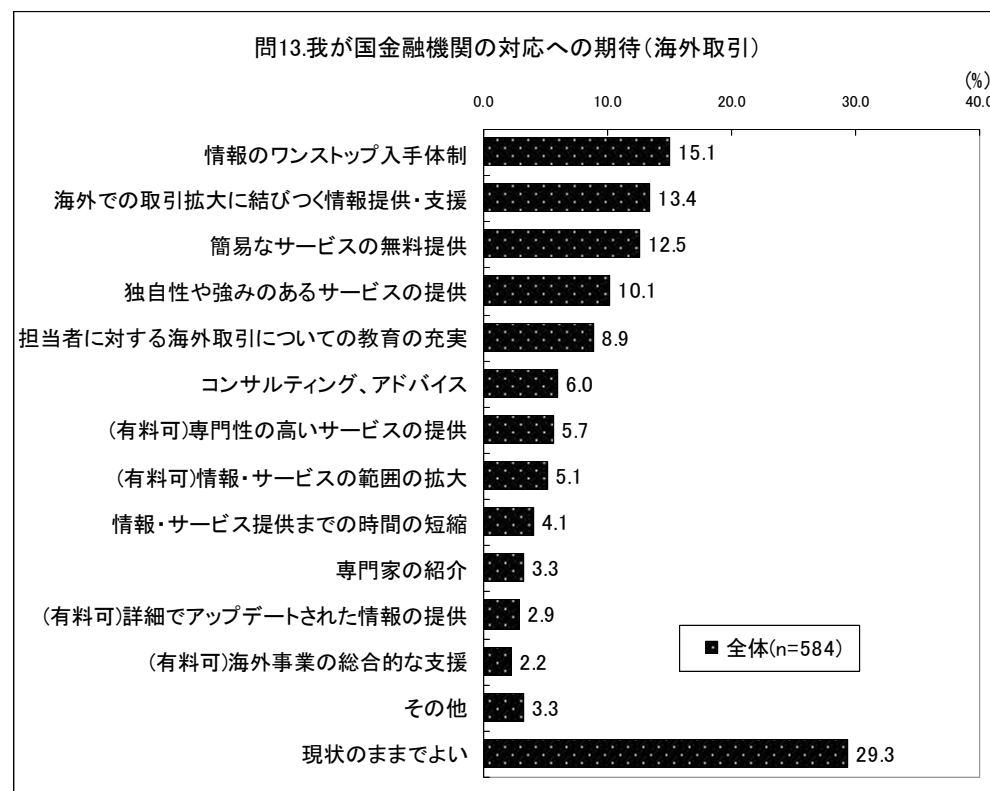
- 外為相場や海外の経済情勢に関する情報については、銀行から定期的に提供される冊子が重宝している。(卸売業、大都市圏)
- 為替について銀行から情報収集を行い、メインバンク専門の担当者を派遣してもらってレクチャーを受けた。(卸売業、大都市圏)
- 銀行からは、進出にあたっての制度紹介や現地マーケット紹介などの一般的な情報をもらっている。(製造業、大都市圏)
- 銀行では、各国政府が出す情報、大きな開発区に関する情報、不動産の空き室率といった基本的な情報の提供を行うのがよい。(製造業、地方圏)

【海外取引における現地情報の提供について(ヒアリング結果抜粋)】

- 都市銀行から、現地の市場調査、現地の設立支援専門家の斡旋のサービスもあったが、費用も高く、役に立たなかった。(製造業、地方圏)
- タイの拠点設置の際には、メガバンクの支店では何の情報も得られなかった。国際営業部門の紹介を受け、何回か打ち合わせをしてある程度の情報は得られたが、特に役に立つような内容であったとは言えない。(卸売業、大都市圏)
- 地銀は米国に拠点があるものの、あまり情報は持っていない。(製造業、地方圏)
- 銀行が提供する情報はあたり障りのない情報であり、現地の実情を反映したものではない。自社が進出を検討する、カンボジア、ミャンマー、さらに奥地といった場所には、商社やリース業者と違って日本の銀行は進出しておらず、銀行が有効な情報を提供することは困難である。(製造業・卸売業、地方圏)
- 銀行が海外に支店を作るのは、ある程度日系企業の進出が進んでからであり、銀行よりも先に進出していた企業にノウハウがある。現地には日系の商工会議所などが出来てくるので、そちらに相談した方がよい。(製造業、大都市圏)
- 現地法人の設立にあたり、銀行から情報収集したが、商社に手伝ってもらい、銀行に頼ったというほどではない。(製造業、大都市圏)
- 法務は分かる範囲で対応してもらえればと思う。また、税務に関しては、複雑であるため、専門家に依頼すべきと考える。(卸売業、大都市圏)
- 外資系金融機関の海外情報力は半端なものではない。どこの港で SHIPPING をしたら最も有利かとか、ヤンゴンのどこそこに新たな道路ができるとか、日本のバンカーが行っていない場所の細かい情報を有している。(製造・卸売業、地方圏)
- 海外の銀行と提携している日本の金融機関からは、提携先の銀行を通じて確実な現地情報を提供される。ただ、国内の銀行ではコンプライアンスの関係もあり、十分な情報提供、本当の実情を反映した情報提供は難しい。(製造・卸売業、地方圏)

海外取引に関する全般的なニーズ・要望

- ✓ アンケートでは、「情報提供」へのニーズが高いという結果であった。
- ✓ さらに、「簡易・無料」、「独自性」といった、サービス内容や提供体制への特色を求める回答が多い。
- ✓ 有料のサービスへのニーズは高くない。
- ✓ 海外取引に関する担当者教育の充実も求められている。



注:複数回答

海外取引に関する全般的なニーズ・要望

- ✓ヒアリングでは、海外取引に関する幅広い情報提供、業務支援を金融機関に期待する意見が見られた。
- ✓一方、基本的な業務・サービスである決済について十分な対応ができない金融機関もあるなど、商機を逸しているケースが見られた。
 - 相応の専門知識が必要とされるものの銀行の基本業務の一つであることから、本部でのサポート体制を構築する等の対応が望まれる。

【海外取引を検討するにあたっての金融機関に対するニーズ(ヒアリング結果抜粋)】

- 社内にノウハウも経験もないので、実際の事業実施にあたっては、金融機関に融資だけではなく業務支援を期待したいと思っている。質の高いサービスであれば、有償でも構わない。(小売業・卸売業、地方圏)
- 質の高い現地事業者の情報や事業展開への助言は重要。効果的なコンサルティングが受けられるなら、きっちりと料金を払う。(サービス業、地方圏)
- 金融機関に求める情報は、決済の仕組みなど。総合的な窓口として銀行に期待する部分はある。(製造業・小売業、地方圏)
- 銀行からは、必要となる現地のマーケットや志向、法規制といった様々な情報を得られるのではないかと考えている。(小売業、地方圏)
- 海外拠点設立に関する情報提供、取引先紹介、回収リスクの有無とヘッジ方法、商慣習、一般的な取引条件の情報提供を期待したい。(卸売業、大都市圏)
- 海外進出する上で金融機関に最も望むサービスは、現地の人の紹介である。(製造業、地方圏)

【海外取引における決済等の実務について(ヒアリング結果抜粋)】

- 金融機関に求める情報は、決済の仕組みなど。(製造業、地方圏)
- 現地のファイナンスや決済周りの業務は、銀行から提案が欲しい。(卸売業、大都市圏)
- 外貨口座を開設した際、地銀・都市銀行ともに外貨口座の知識が皆無であった。(卸売業、地方圏)
- 取引銀行である地銀に輸入関係の決済手続を相談しに行ったところ、担当も窓口も全く分からず、本部に聞いて欲しいと言われた。海外関係は、肝心の決済絡みのノウハウさえなく、全く役に立たない。(小売業・サービス業、地方圏)
- 都銀であっても支店担当者のレベルでは対応できないことが多い。L/Cの開設を依頼した際、本店の担当者に電話でフォローをしてもらいながらの開設となった。(エネルギー供給業、地方圏)
- 地銀の一部は外為に消極的であり、外為の話聞いても的外れな答えしか返ってこない。(卸売業、大都市圏)
- 輸出や決済に関しては、地元の金融機関では対応できないとの判断から、商社を介している。(製造業、地方圏)
- 海外取引(輸出)に関しては外資系金融機関を利用しており、契約履行保証をメインバンクに依頼している。(製造業、地方圏)

まとめ ～中堅・中小企業のニーズを踏まえた金融機関の対応の方向～

◆リスクマネーの供給

✓ 担保・保証への過度な依存からの脱却＋担保資産の多様性確保 → 金融機関自らがリスクを取って資金を供給

- 必要に応じたエクイティの供給
 - 直接的な供給、ファンドや政府系金融機関等との連携による間接的な供給

<課題>

- 魅力的な案件を発掘しリスク評価を適切に行う目利き能力の向上
- 具現化したリスクを吸収できるだけの資本の増強
- 特定地域で負うことになるリスクの分散

◆情報サービス機能の向上

✓ 販売先紹介を中心としたビジネスマッチングや海外関連を含めた情報提供等、ビジネス拡大に結び付くサービス・情報提供へのニーズが大きい

- 金融機関側による取引先の事業内容に対する十分な理解が不可欠
- 事業内容の理解を深めることは、目利き能力の向上や、企業の定性評価(事業、技術、ノウハウ等)の強化にもつながる

<課題>

- 金融機関側の内部体制(人材育成・教育、人事ローテーション)
- 企業からの情報提供をいかに動機付けるか
- 外部専門家の活用

◆経営戦略の刷新

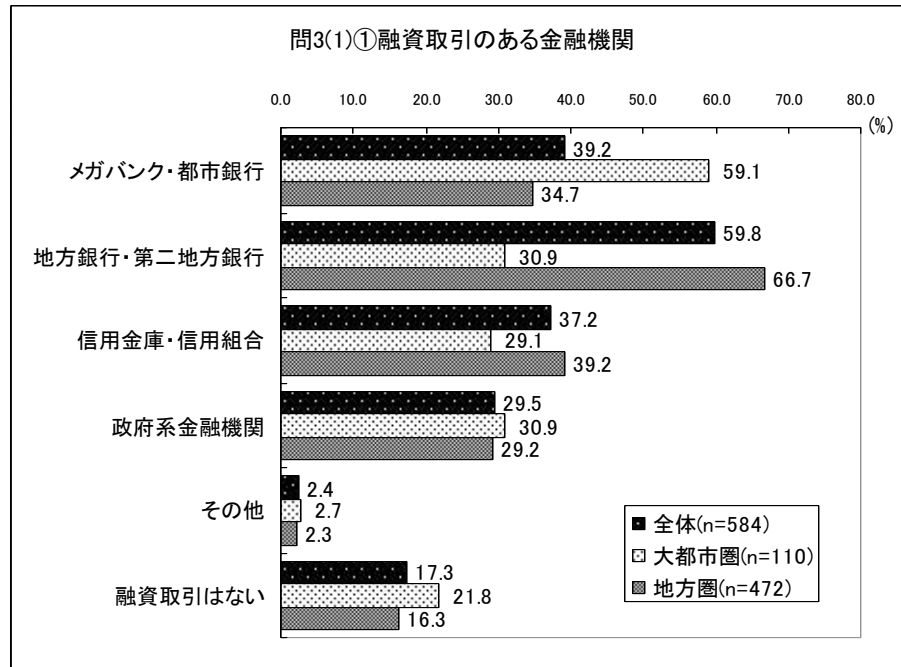
✓ リスクマネーの供給、情報サービス機能の向上における課題解決のためには、各金融機関の経営戦略の刷新が不可欠

- 顧客本位の商品設計や営業展開につながる経営戦略
- 資金・情報サービスの両面で経営基盤の拡充が必要
 - 人材採用・育成を通じた地道な取組み、資本の拡充、リスク分散、他金融機関との提携・統合など

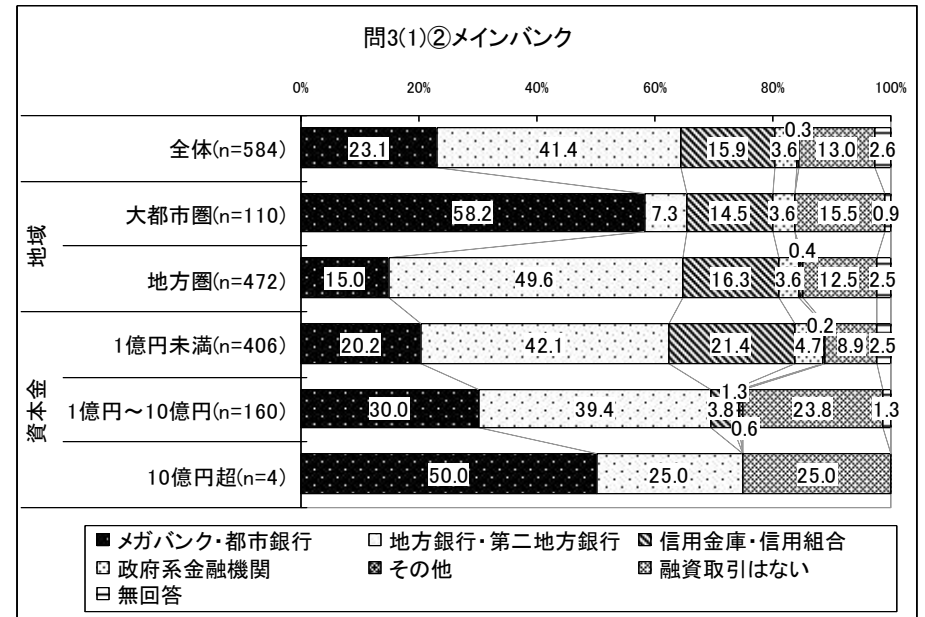
参考資料

【調査報告書に掲載予定の図表】

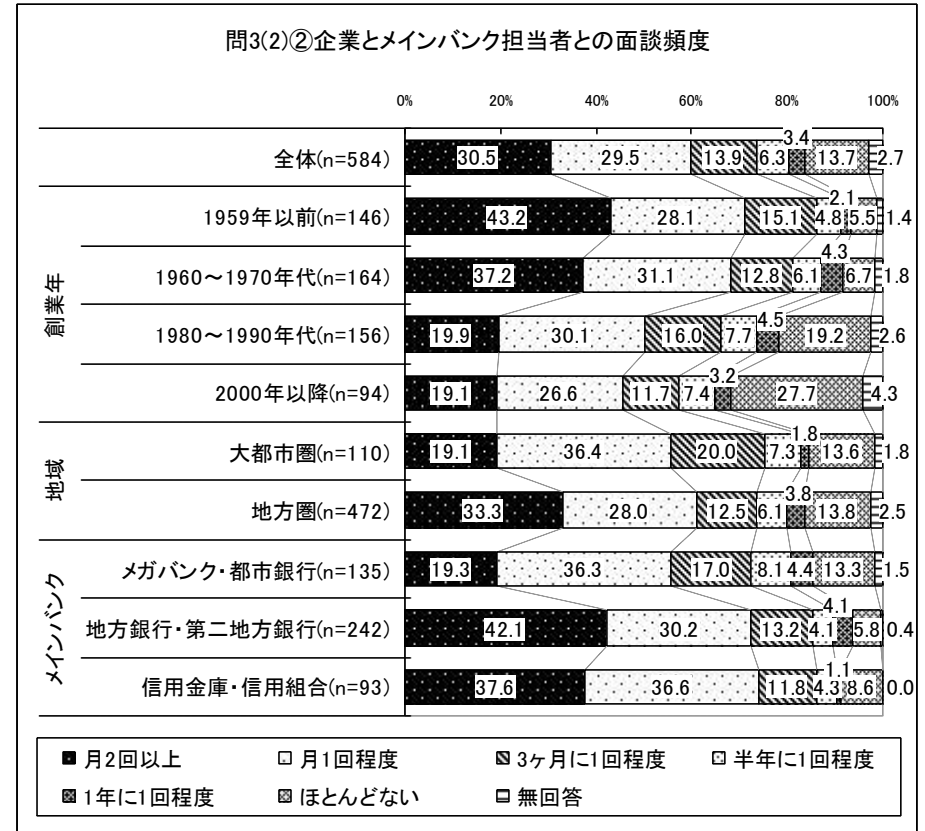
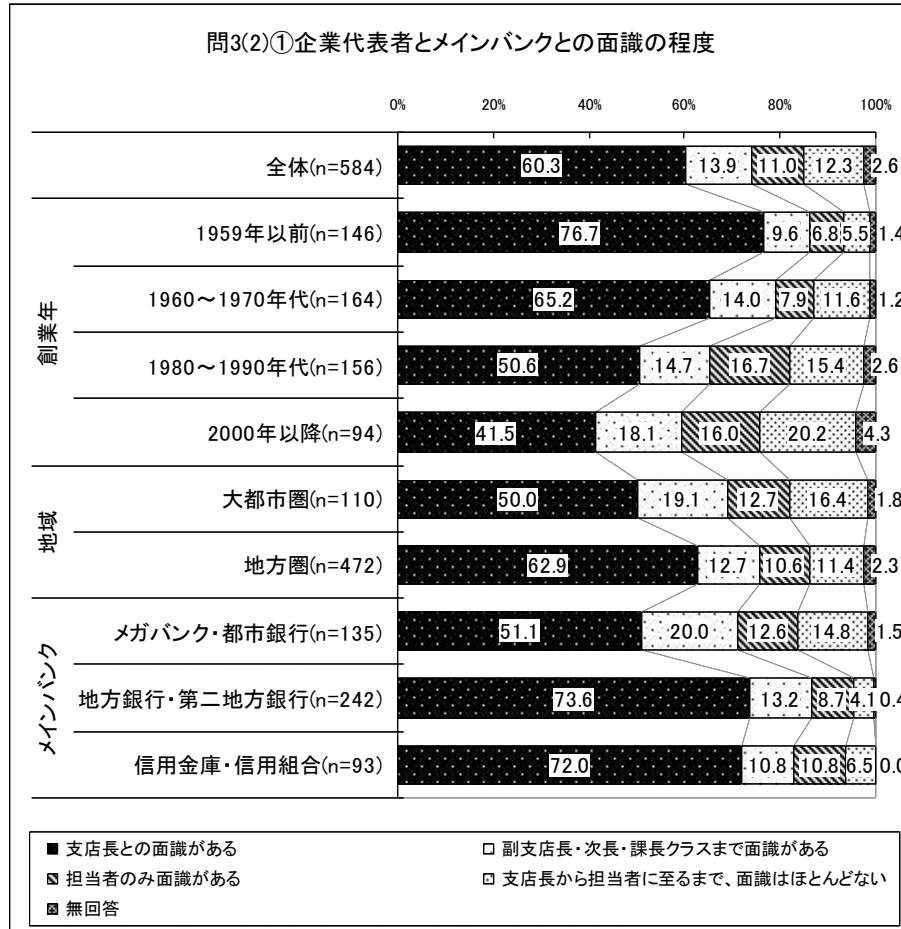
金融機関との取引状況



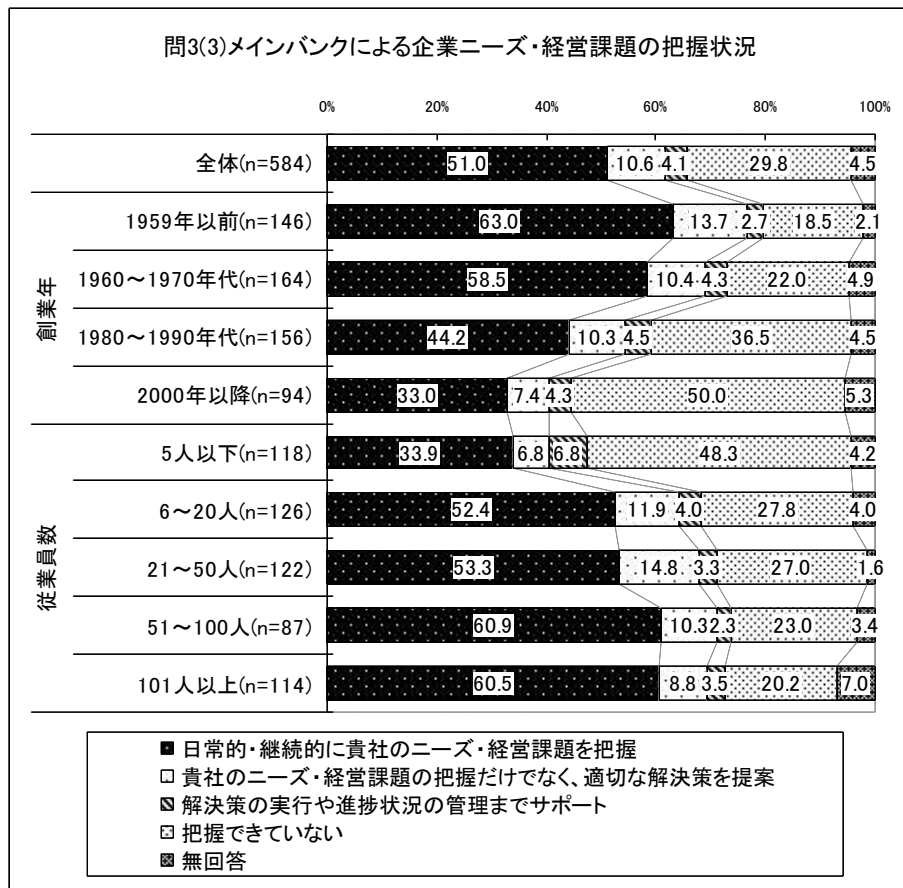
注: 複数回答



メインバンクとの面識の程度・面談状況



メインバンクによる企業ニーズ・経営課題の把握状況



【企業と金融機関とのコミュニケーションが不足している事例・関連意見

(ヒアリング結果抜粋)

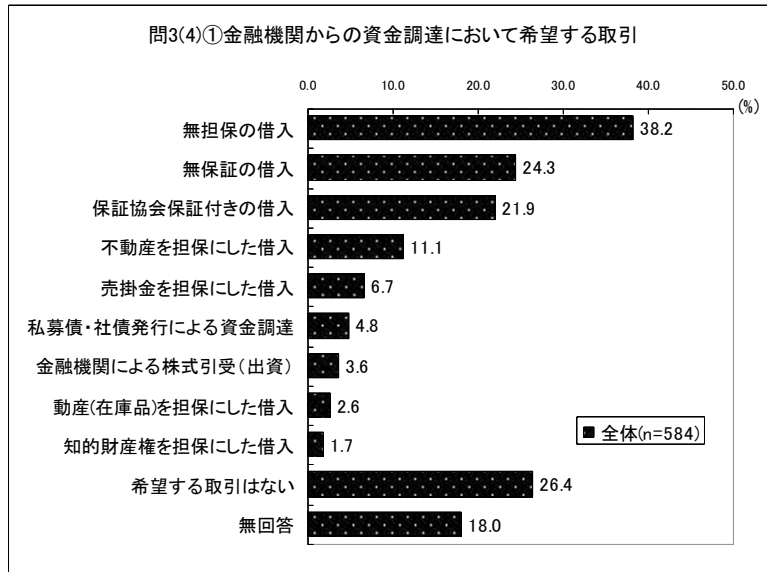
- 金融機関担当者は、年1回ほどの訪問をしてきて、ほとんど接点はなく、決算書しか渡していない。金融機関担当者に、当社の経営状況について話したことは今までに一度もない。(ベンチャー企業(リフォーム関連)、地方圏)
- 金融機関には年1回の決算書を提出するのみであり、月次や四半期決算、資金繰り表、事業計画書は提出していない。(サービス業、大都市圏)
- 銀行の対応が悪いのは、企業側の接し方にもよると思う。(ベンチャー企業(製造業)、地方圏)

【金融機関に対し積極的に情報提供を行っている事例(資金調達に問題がない企業、

ヒアリング結果抜粋)

- 月に1回は、社長自ら金融機関の担当者と会って、今後の事業の進め方を説明している。(物流業、地方圏)
- 銀行の担当者は、2カ月に1回程度の頻度で訪問するが、月次ベースの決算を報告し、業務の状況や今後の見通しなどを話すようにしている。(ベンチャー企業(サービス業)、大都市圏)
- 金融機関の担当者とは、月次決算、資金繰り、社内会議の資料等を定期的に共有している。(小売業、地方圏)
- 毎日メインバンクに財務担当常務が訪問し、情報交換を行っている。(中堅工事業、地方圏)
- 資金調達時には、事業計画を添付し説明するようにしている。業界構造や戦略を説明し、銀行側が納得した上で融資に応じてくれるという関係が構築されている。(農業、地方圏)

金融機関からの資金調達において希望する取引



注: 複数回答

【直接金融による資金調達を模索する事例(ヒアリング結果抜粋)】

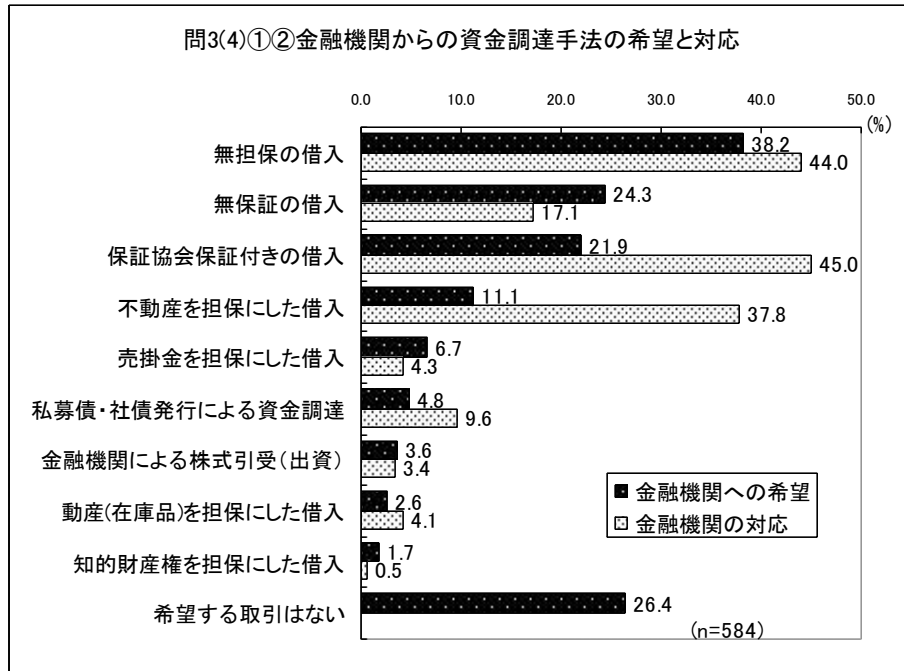
- 今後の事業拡大のため、農業関連を支援するベンチャーファンドからの出資を検討していきたい。(ベンチャー企業(農業関連)、地方圏)
- 民事再生手続は終了したが、銀行からの融資は難しいため、直接金融を中心に資金調達の検討をしている。(製造業、地方圏)

問3(4)①金融機関からの資金調達において希望する取引 (%)

	無担保の借入	無保証の借入	保証協会保証付きの借入	不動産を担保にした借入	売掛金を担保にした借入	私募債・社債発行による資金調達	金融機関による株式引受(出資)	動産(在庫品)を担保にした借入	知的財産権を担保にした借入	希望する取引はない	無回答	
全体(n=584)	38.2	24.3	21.9	11.1	6.7	4.8	3.6	2.6	1.7	26.4	18.0	
創業年	1959年以前(n=146)	50.7	30.1	18.5	17.8	4.1	7.5	2.7	0.0	20.5	17.8	
	1960～1970年代(n=164)	34.1	17.7	17.1	12.8	5.5	5.5	2.4	1.2	30.5	17.1	
	1980～1990年代(n=156)	34.0	25.0	28.8	7.7	9.0	3.2	2.6	3.2	1.9	25.6	17.9
	2000年以降(n=94)	35.1	25.5	24.5	5.3	9.6	2.1	5.3	4.3	4.3	34.0	14.9
従業員数	5人以下(n=118)	34.7	22.0	32.2	9.3	6.8	1.7	1.7	4.2	1.7	22.9	16.9
	6～20人(n=126)	42.1	19.8	33.3	7.9	7.9	0.8	2.4	3.2	1.6	22.2	19.8
	21～50人(n=122)	38.5	30.3	22.1	16.4	9.0	7.4	3.3	3.3	3.3	20.5	19.7
	51～100人(n=87)	43.7	27.6	11.5	12.6	9.2	6.9	5.7	2.3	1.1	28.7	14.9
	101人以上(n=114)	36.0	22.8	6.1	10.5	1.8	8.8	6.1	0.0	0.9	40.4	14.9
新規産業分野の取扱	あり(n=160)	40.6	26.9	23.1	7.5	10.0	6.3	4.4	3.8	22.5	16.3	
	なし(n=373)	38.1	24.1	21.7	12.3	5.6	4.3	2.7	2.1	1.1	30.0	15.5
地域	大都市圏(n=110)	41.8	22.7	20.0	5.5	7.3	2.7	3.6	1.8	33.6	12.7	
	地方圏(n=472)	37.5	24.8	22.5	12.5	6.6	5.3	3.6	2.8	1.7	24.8	18.9
資本金	1億円未満(n=406)	39.2	23.6	25.9	10.3	6.4	3.4	2.2	3.0	1.7	21.9	20.2
	1億円～10億円(n=160)	36.3	26.3	11.9	13.8	7.5	8.8	6.9	1.3	0.6	38.8	11.3
	10億円超(n=4)	50.0	25.0	0.0	0.0	25.0	0.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0

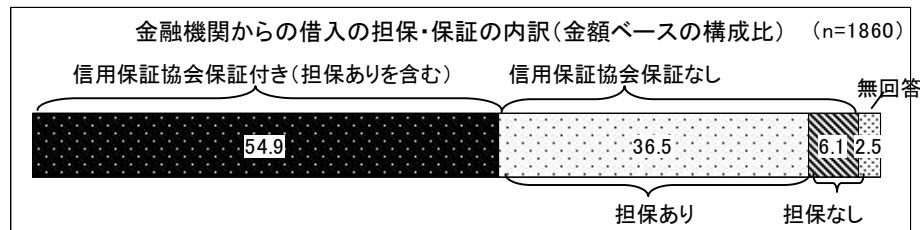
注: 複数回答注: 複数回答。特徴的なセルに網掛けをした。以降も同様。

資金調達への希望と金融機関の対応(1/2)



注:複数回答。「無回答」の数値については、記載を割愛した(以降も「無回答」の記載がない場合は同様)。

- 【担保・保証を前提とした貸出対応について(ヒアリング結果抜粋)】
- 借入は保証協会の保証枠内とされており、プロパー対応の申し入れには対応してもらえていない。(小売業、地方圏)
 - 新たに借り入れるのは難しい状況であるが、信用保証協会の100%保証といったリスクのない商品が出た場合には、金融機関からの営業攻勢を受ける。(サービス業、大都市圏)
 - 担保にできる不動産等の物件がほとんどないことから借入が困難な状況であり、信用保証協会の保証が下りない場合は借入できない。(小売・卸、地方圏)
 - 担保不動産の価格が下落しているため、プロパー融資の返済が進んでも新たな借入をするのは難しい状況。(小売業、地方圏)
 - 黒字化には至っていないが、順調に売上を伸ばしていることが評価されている。(ベンチャー企業(製造業)、大都市圏)
 - 取引先に大手企業、大学が名を連ねており、それを裏付けとして技術力についても信用してもらっている。(ベンチャー企業(製造業)、地方圏)
 - 銀行はまずはマル保でというスタンスであるが、保証料を払いたくないし、面倒でもある。(製造業、地方圏)



出所:みずほ総合研究所(株)(中小企業庁委託)「小規模・零細企業の資金調達に関する実態調査」(2010.2)

注:個人事業主を含めた中小企業12,000社に対するアンケート調査結果。

資金調達への希望と金融機関の対応(2/2)

問3(4)①② 金融機関からの資金調達手法の希望と対応

		無担保の借入		無保証の借入		保証協会保証付きの借入		不動産を担保にした借入		売掛金を担保にした借入	
		希望	対応	希望	対応	希望	対応	希望	対応	希望	対応
全体(n=584)		38.2	44.0	24.3	17.1	21.9	45.0	11.1	37.8	6.7	4.3
創業年	1959年以前(n=146)	50.7	55.5	30.1	25.3	18.5	47.9	17.8	67.1	4.1	6.2
	1960～1970年代(n=164)	34.1	43.3	17.7	15.9	17.1	39.0	12.8	39.0	5.5	5.5
	1980～1990年代(n=156)	34.0	39.7	25.0	15.4	28.8	51.3	7.7	23.1	9.0	3.2
	2000年以降(n=94)	35.1	38.3	25.5	11.7	24.5	43.6	5.3	18.1	9.6	2.1
従業員数	5人以下(n=118)	34.7	22.9	22.0	7.6	32.2	46.6	9.3	22.0	6.8	2.5
	6～20人(n=126)	42.1	49.2	19.8	11.9	33.3	58.7	7.9	32.5	7.9	2.4
	21～50人(n=122)	38.5	50.8	30.3	20.5	22.1	55.7	16.4	49.2	9.0	4.9
	51～100人(n=87)	43.7	51.7	27.6	21.8	11.5	39.1	12.6	48.3	9.2	9.2
	101人以上(n=114)	36.0	49.1	22.8	26.3	6.1	23.7	10.5	42.1	1.8	4.4
新規産業分野の取扱	あり(n=160)	40.6	46.3	26.9	15.0	23.1	48.8	7.5	34.4	10.0	3.8
	なし(n=373)	38.1	43.4	24.1	18.5	21.7	45.0	12.3	38.6	5.6	4.0
地域	大都市圏(n=110)	41.8	43.6	22.7	14.5	20.0	45.5	5.5	31.8	7.3	3.6
	地方圏(n=472)	37.5	44.3	24.8	17.8	22.5	45.1	12.5	39.4	6.6	4.4
資本金	1億円未満(n=406)	39.2	44.6	23.6	14.3	25.9	53.2	10.3	38.2	6.4	3.4
	1億円～10億円(n=160)	36.3	43.1	26.3	24.4	11.9	26.9	13.8	38.8	7.5	6.9
	10億円超(n=4)	50.0	25.0	25.0	25.0	0.0	0.0	0.0	25.0	25.0	0.0

		私募債・社債発行による資金調達		金融機関による株式引受(出資)		動産(在庫品)を担保にした借入		知的財産権を担保にした借入	
		希望	対応	希望	対応	希望	対応	希望	対応
全体(n=584)		4.8	9.6	3.6	3.4	2.6	4.1	1.7	0.5
創業年	1959年以前(n=146)	7.5	17.1	5.5	6.8	2.7	6.2	0.0	0.0
	1960～1970年代(n=164)	5.5	9.1	2.4	3.7	1.2	4.3	1.2	0.6
	1980～1990年代(n=156)	3.2	7.1	2.6	0.6	3.2	2.6	1.9	1.3
	2000年以降(n=94)	2.1	3.2	5.3	2.1	4.3	4.3	4.3	0.0
従業員数	5人以下(n=118)	1.7	0.0	1.7	0.0	4.2	1.7	1.7	0.0
	6～20人(n=126)	0.8	5.6	2.4	0.8	3.2	4.0	1.6	1.6
	21～50人(n=122)	7.4	12.3	3.3	2.5	3.3	5.7	3.3	0.0
	51～100人(n=87)	6.9	13.8	5.7	5.7	2.3	8.0	1.1	1.1
新規産業分野の取扱	あり(n=160)	6.3	7.5	6.3	3.1	4.4	5.6	3.8	0.6
	なし(n=373)	4.3	11.5	2.7	3.8	2.1	3.2	1.1	0.5
地域	大都市圏(n=110)	2.7	12.7	3.6	2.7	1.8	1.8	1.8	0.0
	地方圏(n=472)	5.3	8.9	3.6	3.6	2.8	4.7	1.7	0.6
資本金	1億円未満(n=406)	3.4	8.1	2.2	1.2	3.0	3.7	1.7	0.7
	1億円～10億円(n=160)	8.8	13.1	6.9	8.8	1.3	5.6	0.6	0.0
	10億円超(n=4)	0.0	25.0	25.0	25.0	25.0	0.0	25.0	0.0

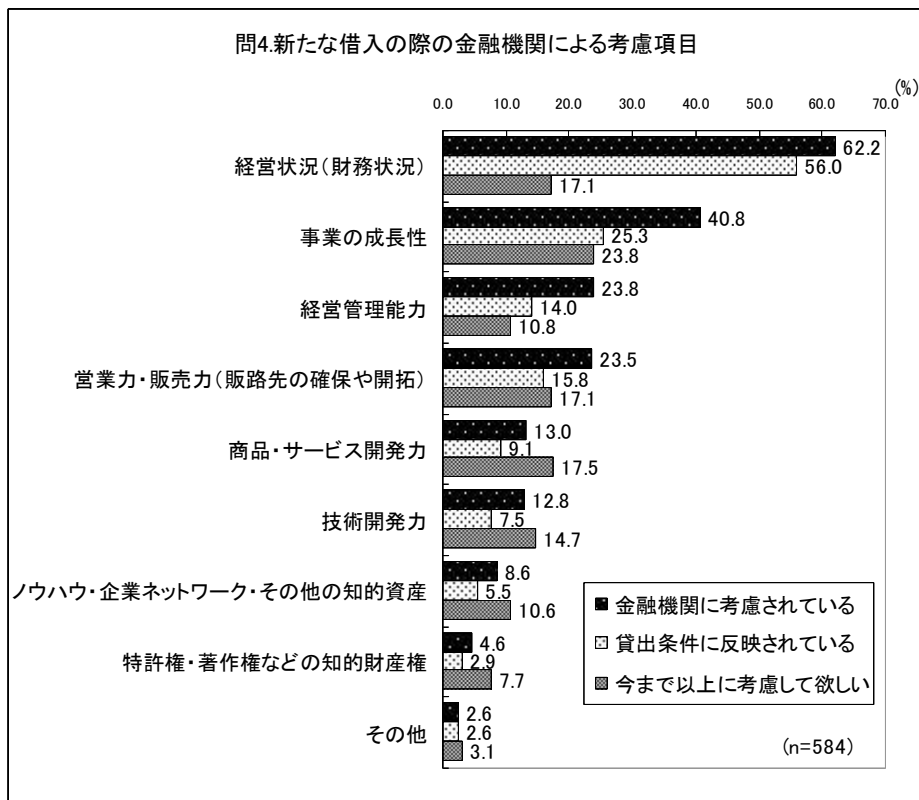
注:複数回答

問3(4)②対応金融機関

	メインバンク		メガバンク・都市銀行		地方銀行・第二地方銀行		信用金庫・信用組合	
	n	メインバンク業態での対応を受けている比率(%)	n	メインバンク業態での対応を受けている比率(%)	n	メインバンク業態での対応を受けている比率(%)	n	メインバンク業態での対応を受けている比率(%)
無担保借入	希望あり	54	57.4	107	66.4	41	41.5	
	希望なし	81	23.5	135	31.1	52	19.2	
無保証借入	希望あり	32	37.5	69	49.3	27	29.6	
	希望なし	103	6.8	173	8.1	66	1.5	
保証協会保証付き借入	希望あり	14	85.7	71	88.7	32	93.8	
	希望なし	121	25.6	171	36.3	61	49.2	
不動産担保借入	希望あり	6	83.3	42	90.5	10	90.0	
	希望なし	129	20.2	200	35.0	83	32.5	
売掛金担保借入	希望あり	10	30.0	18	33.3	8	37.5	
	希望なし	125	2.4	224	2.2	85	1.2	

注:複数回答

借入にあたっての金融機関の考慮事項



注:複数回答

【資金調達における考慮項目について(ヒアリング結果抜粋)】

- 銀行は、売上の状況(業況)と担保・保証については見ている様子であるが、それ以外を見てくれているようには思えない。(小売業、地方圏)
- 事業の将来性や事業内容ではなく、保証人がいるために安心して対応しているという印象である。(ベンチャー企業(製造業)、地方圏)
- 自社が説明した事業計画等の内容について、担当者はあまり内容を理解していないようである。(ベンチャー企業(介護、リフォーム関連)、地方圏)
- 金融機関が見ているのは利益が出ているかどうかだけである。(小売業、地方圏)
- 基本的に金融機関は事業内容や成長性を見て融資しているのではないと思っている。(ベンチャー企業(サービス業)、地方圏)
- 事業の価値ではなく、不動産担保、これまでの融資(返済)実績が考慮されていると感じている。(製造業、地方圏)
- 自社の業務は特殊であるため、銀行の理解がなかなか進まず、資金調達にはかなり苦労した。現在では銀行は当社の事業内容を理解できたようだが、担保ありきであることはかわらず、リスクをとろうとしない。(工事業、大都市圏)

【金融機関の審査能力に対する疑問(ヒアリング結果抜粋)】

- 銀行の融資は、銀行自身の判断よりも保証協会の審査に依存していると感じる。(卸売・小売業、地方圏)
- 銀行は、企業調査会社の評価に左右されており、企業を見る目や審査能力といった銀行の本来の力が落ちているのではないかと懸念される。当社は、企業調査会社の評価点数が上がったあとに、多くの銀行から借りて欲しいという依頼があった。(卸売業、地方圏)

【業績悪化経験企業の再スタート後、銀行借入に支障を来している事例(ヒアリング結果抜粋)】

- 民事再生法を申請し、再生手続終了後に当事業を評価するベンチャーファンドから資金提供を受けたが、銀行担当者からは「どんな裏取引があったのか」と言われた。(製造業、地方圏)
- 以前、予定通り借入を返済できずにリスケしたことがある。最近では、当社初となるオリジナル商品を開発して売上が増加しているが、資金調達には繋がっていない。以前のリスケが原因となり、新規事業への取り組みは評価されていない。(卸売業、地方圏)
- 過去の経緯から保証協会保証を受けられない。現在はメディアに注目され、大手小売店とも取引のある製品を製造・販売しているものの、金融機関からの資金調達には支障をきたしている。新規分野での取り組みや知的財産はまったく評価されない。(ベンチャー企業(製造業)、地方圏)

借入にあたって金融機関に今まで以上に考慮を希望する事項

問4.新たな借入の際に金融機関に今まで以上に考慮してほしい項目

		事業の 成長性	商品・ サービス 開発力	経営状 況(財務 状況)	営業力・ 販売力 (販路先 の確保 や開拓)	技術開 発力	経営管 理能力	ノウハウ・企 業ネットワ ーク・その他 的知的資産	特許権・ 著作権な どの知的 財産権
全体(n=584)		23.8	17.5	17.1	17.1	14.7	10.8	10.6	7.7
創業年	1959年以前(n=146)	24.0	15.8	20.5	22.6	15.1	15.1	10.3	5.5
	1960～1970年代(n=164)	20.7	16.5	14.6	15.9	17.7	10.4	10.4	7.9
	1980～1990年代(n=156)	25.6	16.7	17.3	16.7	10.9	9.0	12.8	8.3
	2000年以降(n=94)	27.7	24.5	16.0	13.8	14.9	8.5	9.6	10.6
従業員数	5人以下(n=118)	22.0	18.6	16.9	12.7	8.5	10.2	11.9	5.1
	6～20人(n=126)	26.2	26.2	18.3	23.8	11.9	11.9	11.1	13.5
	21～50人(n=122)	29.5	17.2	18.9	20.5	23.0	13.9	12.3	9.0
	51～100人(n=87)	20.7	11.5	17.2	11.5	12.6	11.5	10.3	4.6
	101人以上(n=114)	19.3	14.0	14.9	17.5	16.7	7.0	8.8	5.3
新規産業 分野の取扱	あり(n=160)	25.6	23.1	15.0	17.5	19.4	11.9	16.3	15.0
	なし(n=373)	24.1	16.9	18.2	18.2	13.7	10.2	8.8	5.1
地域	大都市圏(n=110)	18.2	20.9	18.2	17.3	10.9	10.9	10.0	10.9
	地方圏(n=472)	25.2	16.7	16.9	17.2	15.7	10.8	10.8	7.0

(%)

注:複数回答。「その他」、「無回答」の数値については、記載を割愛した。

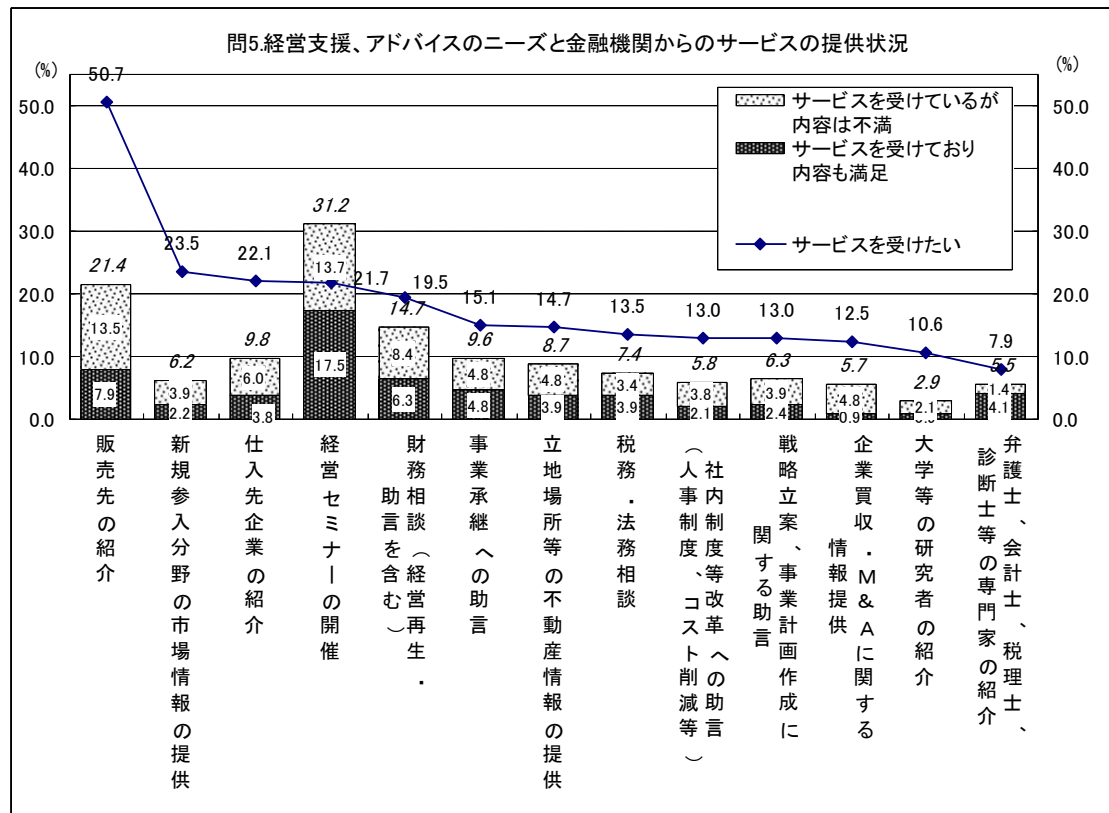
【ベンチャー企業等の技術力・ノウハウ等への評価(ヒアリング結果抜粋)】

- 当社の業務内容や開発製品については、いろいろと説明したが、内容は理解してもらえていない。そもそも技術分野は細かく分かれているものであり、同業者でさえ他社の技術が分からないのが通例。銀行に分かるはずがないが仕方がない。(ベンチャー企業、地方圏)
- 金融機関の担当者が当社技術の評価できないことについては、仕方がないものとあきらめている。(ベンチャー企業(製造業)、大都市圏)
- 特許を取得した前と後では、銀行の反応が異なる。(ベンチャー企業(製造業)、地方圏)
- ソフトウェア開発事業においては、ノウハウやデザイン力が適切に評価されにくい。(ベンチャー企業(サービス業)、地方圏)。
- 業界内では技術力に定評があるが、担保をはずした形で当社の技術力を見合いに融資を引き出すことは困難。銀行側が当社技術をそこまで評価することは難しい。(中堅建設業、地方圏)
- 当社に蓄積されたノウハウを活かした新規事業への進出を計画しているが、予定通りの借入ができていない。新規事業に積極的に進出する事業者を、正當に評価できる金融機関がないように感じる。(ベンチャー企業(サービス業)、地方圏)

【新規成長分野に取り組む若い企業が資金調達において困難に直面した事例(ヒアリング結果抜粋)】

- 研究関連の新規事業に進出するため、農商工連携の認定を受けて民間金融機関に融資を申し込んだが謝絶された。(ベンチャー企業(農業関連)、地方圏)
- 農業関連分野は生産物等の動産が資金を産み出す原資となるが、その担保力を評価してもらえないために融資を受けにくいことが多い。(農業、地方圏)
- 一般的に成長分野とされる介護、リフォーム事業を手掛けるが、受注額が小さいために、銀行からあまり注目されていないようである。(ベンチャー企業(介護、リフォーム関連)、地方圏)

経営支援・アドバイスニーズと金融機関の対応状況(1/2)



注: サービスへの要望に関する質問については複数回答

【ビジネスマッチングにより銀行に対する満足度が向上した事例 (ヒアリング結果抜粋)】

- 取引先を紹介してもらうことはある。取引まで到らないケースも多いが、大変有難い。(物流業、地方圏)
- 銀行が主催する見本市・展示会に参加し、取引先が増えた。(ベンチャー企業(製造業)、地方圏)
- 取引先や仕入先紹介を銀行が実施してくれるとありがたい。仕入先については成約に至ったことがある。(小売業、地方圏)

【ビジネスマッチングに消極的な意見(ヒアリング結果抜粋)】

- 取引ほぼすべて商社を介しており、取引先の開拓や実際の取引について金融機関が係わることはない。(製造業、地方圏)
- 販売先の紹介は以前銀行から受けたことがあるが、当社業務は特殊であり意味がない。(中堅工事業、地方圏)
- 個人向けの事業主体のため、金融機関からの紹介が取引に結びつくことはあまりないが、今後はB to Bを強化する方針であり、商談会にも参加したい。(小売業、地方圏)
- 取引先紹介はよくあるが、銀行よりもベンチャーファンドの方が、精度が高い。ベンチャーファンドの方が自社と紹介先についてきちんと理解しているためと思われる。(製造業、地方圏)

経営支援・アドバイスニーズと金融機関の対応状況(2/2)

【金融機関による経営への助言・コンサルティングについて(ヒアリング結果抜粋)】

- コンサルティングに関しては、企業として開示したくない情報が銀行に分かってしまう面がある。(小売業、地方圏)
- 経営相談を依頼すると、自社情報が全て銀行に筒抜けになってしまうため怖さがある。銀行系列コンサル会社は別会社であるが、それでも抵抗がある。(ベンチャー企業(介護、リフォーム関連)、地方圏)
- 銀行から経営に関するアドバイスを受けると、実行しなければならないという強制力を感じてしまう。(ベンチャー企業(製造業)、地方圏)
- アドバイスは業界に精通していなければできないものであり、ノウハウのない銀行にはできるものではない。(サービス業、地方圏)
- 金融機関が行うコンサルティングは、事務的な対応しかできなさそうである。(サービス業、大都市圏)
- 金融機関に対しては、企業活動に関する助言やコンサルティング等は期待しておらず、必要な資金を提供してくれればよい。(ベンチャー企業(製造業)、大都市圏)
- 金融機関に事業計画を提出しても、担当者から前向きなアドバイスや意見がなされたことはない。改善提案等を期待していたが、無駄だった。(製造業、地方圏)
- 決算書を見せても具体的なアドバイスは一切ないため、コンサルティングを求める気にはとてもなれない。(ベンチャー企業(サービス業)、地方圏)
- 企業活動に関するアドバイスを受けることもあるが、こちらが知っている範囲のことしか言わないため、役に立つことはない。(卸売業、地方圏)
- 企業活動は、経営陣が中心となって責任を持って行うものであり、金融機関を含め助言やコンサルティングには興味もない。(ベンチャー企業(サービス業)、地方圏)
- 経営等のアドバイスは中小企業診断士から受けている。(ベンチャー企業(製造業)、地方圏)
- 銀行に期待するのは、決済、資金まわりのコンサルティングである。(中堅製造・卸売業、大都市圏)
- 金融機関から経営に対しての助言やコンサルティングを得ようと思ったことはない。基本的に金融機関からの助言を得なくてはならないのは、経営が傾いた企業だけだと考えている。(ベンチャー企業(サービス業)、地方圏)

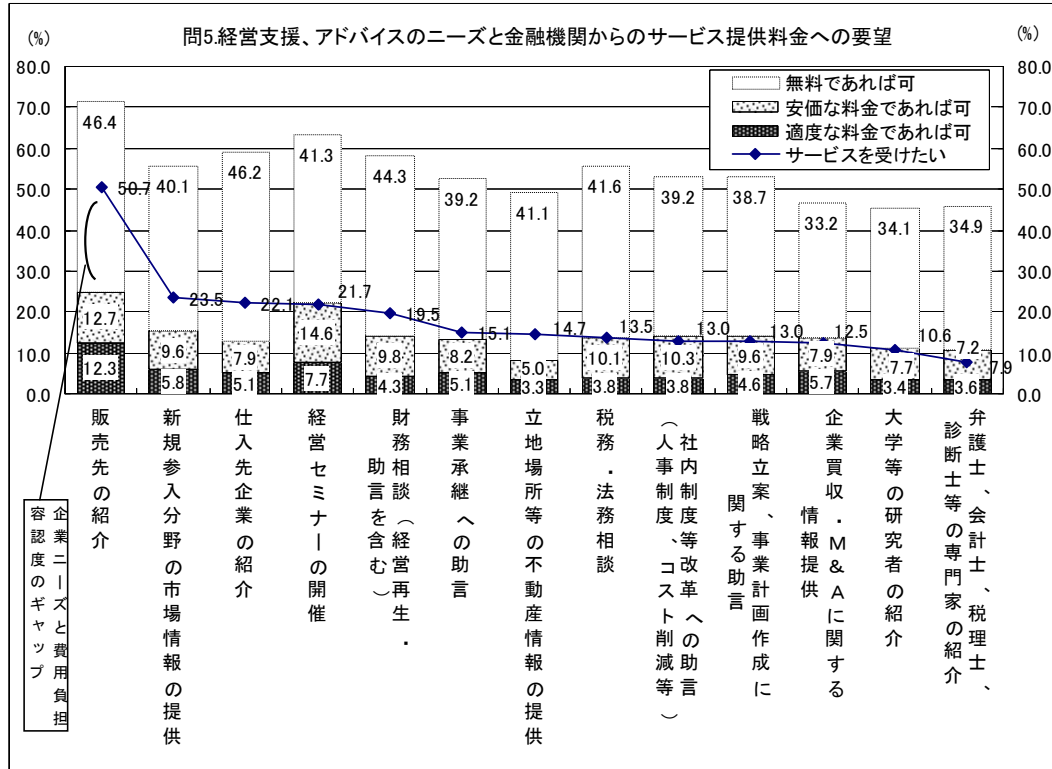
【金融機関による経営への助言・コンサルティングを受けた事例(ヒアリング結果抜粋)】

- 不動産の活用、年金関連のコンサルティングをメインバンクの関連会社に依頼した。他の専門家の意見は必須であると考えている。(中堅不動産賃貸業、大都市圏)
- 業績悪化時に、メインバンクの指導の下、系列のコンサルティング会社に事業再生コンサルティング、人事制度見直しのコンサルティングを依頼し、大規模なリストラを実行した。(中堅工事業、地方圏)

【その他の経営支援、アドバイスについて(ヒアリング結果抜粋)】

- 金融機関主催の若手経営者の会で幅広い人脈が築けたことが、大変有益であった。(製造・卸売業、地方圏)
- 業界毎の交流会などのイベントを企画してもらいたい。(ベンチャー企業(サービス業)、地方圏)
- 事業承継における株式評価のサービスが役に立った。(製造業、地方圏)
- 銀行関連の不動産会社から物件紹介を受けている。(ベンチャー企業(エネルギー)、地方圏)
- 遊休資産の売却に関する情報提供を受けている。(中堅建設業、地方圏)
- 新規事業に関してノウハウを持った専門家等を紹介して欲しい。(ベンチャー企業(農業関連)、地方圏)
- 個別の業界に関する情報提供を受けたい。(小売業、地方圏)
- 不動産物件の紹介を含め、いろいろな提案については、当社に現在ニーズがあるかどうかに限らず、持ってきて欲しい。(卸売業、地方圏)
- 様々な提案を受けることは、当社にとっては情報収集になるので、役に立っている。(中堅製造業、大都市圏)
- 銀行本部の専門部署と、成長産業に関する情報交換の機会があったが、こういう情報はありがたい。(中堅工事業、地方圏)

経営支援・アドバイスへの希望・料金への要望



注：サービスへの要望に関する質問については複数回答

問5①金融機関から受けたいサービス (%)

	販売先の紹介	新規参入分野の市場情報の提供	仕入先企業の紹介	経営セミナーの開催	財務相談(経営再生・助言を含む)
全体(n=584)	50.7	23.5	22.1	21.7	19.5
従業員数					
5人以下(n=118)	43.2	16.9	25.4	15.3	18.6
6~20人(n=126)	55.6	24.6	23.0	19.8	19.8
21~50人(n=122)	57.4	27.9	23.8	26.2	21.3
51~100人(n=87)	50.6	28.7	19.5	21.8	23.0
101人以上(n=114)	47.4	18.4	16.7	24.6	14.0
新規産業分野の取扱					
あり(n=160)	53.8	27.5	22.5	18.1	21.3
なし(n=373)	50.7	22.3	23.6	24.9	18.8
地域					
大都市圏(n=110)	47.3	22.7	30.0	19.1	16.4
地方圏(n=472)	51.7	23.7	20.3	22.5	20.3

問5③金融機関からサービスを受ける場合の料金(有料可の比率) (%)

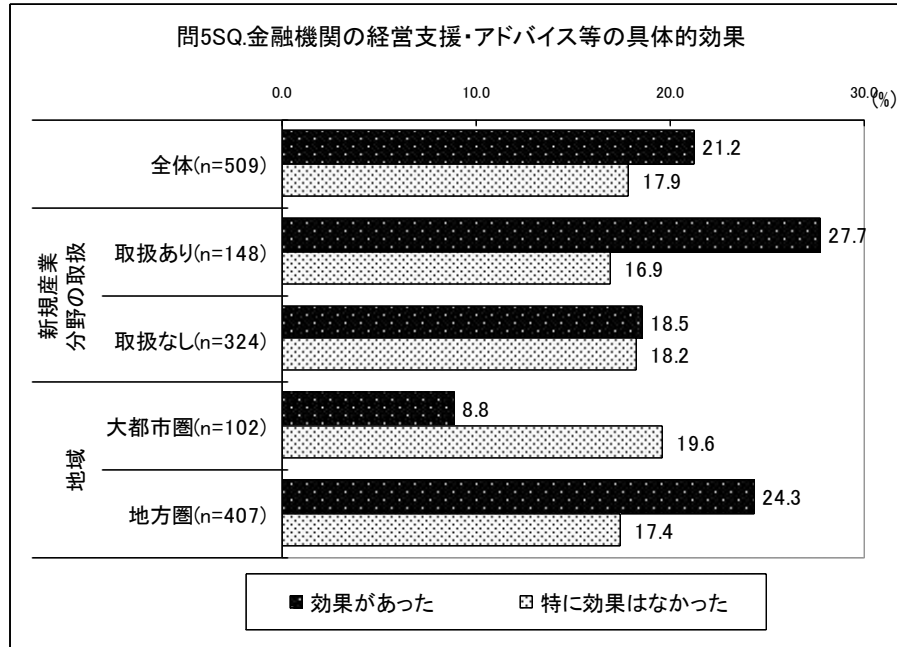
	販売先の紹介	新規参入分野の市場情報の提供	仕入先企業の紹介	経営セミナーの開催	財務相談(経営再生・助言を含む)
全体(n=584)	25.0	15.4	13.0	22.3	14.0
従業員数					
5人以下(n=118)	22.9	12.7	15.3	12.7	16.1
6~20人(n=126)	26.2	15.9	9.5	21.4	13.5
21~50人(n=122)	30.3	22.1	21.3	27.0	16.4
51~100人(n=87)	24.1	17.2	8.0	24.1	13.8
101人以上(n=114)	22.8	10.5	10.5	29.8	11.4
新規産業分野の取扱					
あり(n=160)	29.4	23.1	16.9	23.1	16.9
なし(n=373)	24.4	13.4	12.6	23.1	12.6
地域					
大都市圏(n=110)	22.7	17.3	15.5	22.7	17.3
地方圏(n=472)	25.6	15.0	12.5	22.2	13.3

注：サービスへの要望に関する質問については複数回答。要望上位項目のみ記載。

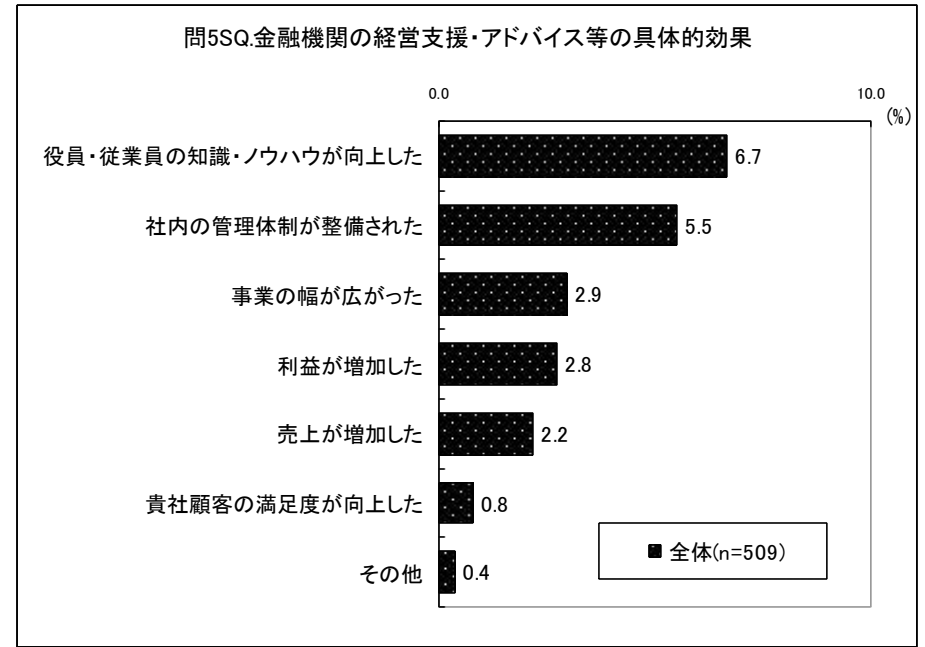
【有料のビジネスマッチングに関する意見(ヒアリング結果抜粋)】

- 銀行にはいろいろと情報があるはずなので、取引先企業の紹介をしてほしい。取引につながるのであれば、商斡旋自体に手数料がかかっても構わない。(製造業、地方圏)
- 金融機関が主催する展示会への出展を勧められたことがあるが、費用が高くそれに見合う売上が見込めなかったため見合わせた。(ベンチャー企業(農業関連)、地方圏)
- 銀行が紹介先する企業は与信的に問題のない先であることから、別途自社での与信管理は必要であるものの有難いと感じている。(製造業、地方圏)

経営支援・アドバイスの効果

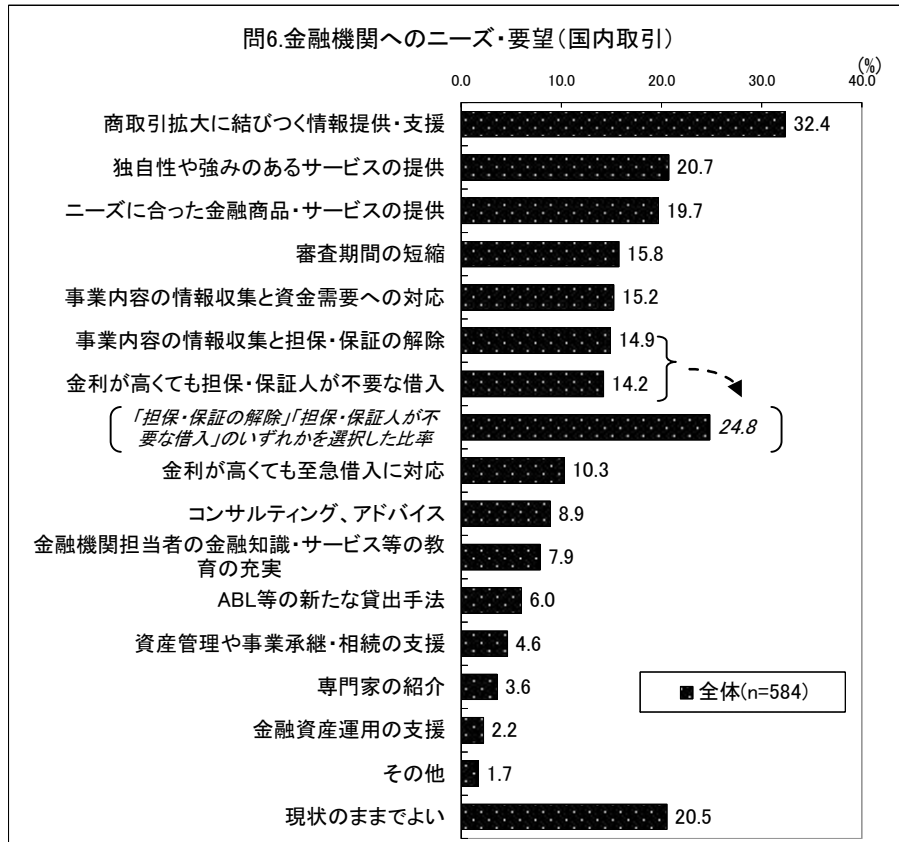


注:複数回答



注:複数回答

国内取引に関する金融機関へのニーズ・要望(1/3)



注:複数回答

【金融機関の資金供給対応についての意見(ヒアリング結果抜粋)】

- 金融機関に求めるのは、あくまでも資金調達ニーズへの対応である。(製造業、地方圏)
- 経営上のアドバイスよりも、資金計画に対するきちんとしたアドバイスや、それに付随する資金調達協力を期待する。(サービス業、地方圏)
- 付随サービスに力を入れるより、融資サービスの向上を期待したい。具体的には、スムーズな融資を可能にする体制を整えてほしい。(製造業、地方圏)

【リスクテイキングな融資姿勢を要望する意見(ヒアリング結果抜粋)】

- 金融機関は極力リスクを取らないようにし、安全と思われる中小企業のみを見出して資金を供給しているが、将来性のある企業に対して、金融機関がリスクを取って資金ニーズに応え、中小企業を伸ばしていくことが金融機関の本来の役割である。(製造業、地方圏)
- 地域にインパクトのあるイノベーションを起こそうとする意欲的な新規事業などに、銀行もリスクの一端を担う形でもっと積極的に参画してもらいたい。(ベンチャー企業(農業関連)、地方圏)
- 現在でも銀行は当社の事業内容を理解はできていても、担保ありきであることはかわらず、リスクをとろうとしない。(工事業、大都市圏)
- きちんと自分でリスクを取ってほしい。担保・保証や売上や取引実績が前提ということであれば、銀行の意味がない。(小売業、地方圏)

【新たな融資手法について(ヒアリング結果抜粋)】

- 知的資産を活用した事業の将来性・成長性などを、銀行としてどのように評価するのか、正面から取り組んでほしい。(ベンチャー企業(サービス業)、地方圏)
- ABLの仕組みをもっとしっかり作ってほしい。(ベンチャー企業(農業関連)、地方圏)

国内取引に関する金融機関へのニーズ・要望(2/3)

【事業内容の理解についての意見(ヒアリング結果抜粋)】

- 金融機関は、決算書における売上や利益だけでなく、売上が増えるまでに時間が掛かる事業構造を理解してほしい。(ベンチャー企業(製造業)、大都市圏)
- 企業や代表者の過去ではなく、企業の業務内容をきちんと評価して支援する金融機関側の姿勢が望まれる。(ベンチャー企業(製造業)、地方圏)
- 企業活動に対してもっと興味を持ってもらいたい。企画内容の改善へのアドバイスや金融機関として支援できることについて意見をもらいたい。(製造業、地方圏)
- 取引先企業の規模だけを見るのではなく、業務内容を見てきちんと評価して判断してほしい。(小売業、地方圏)

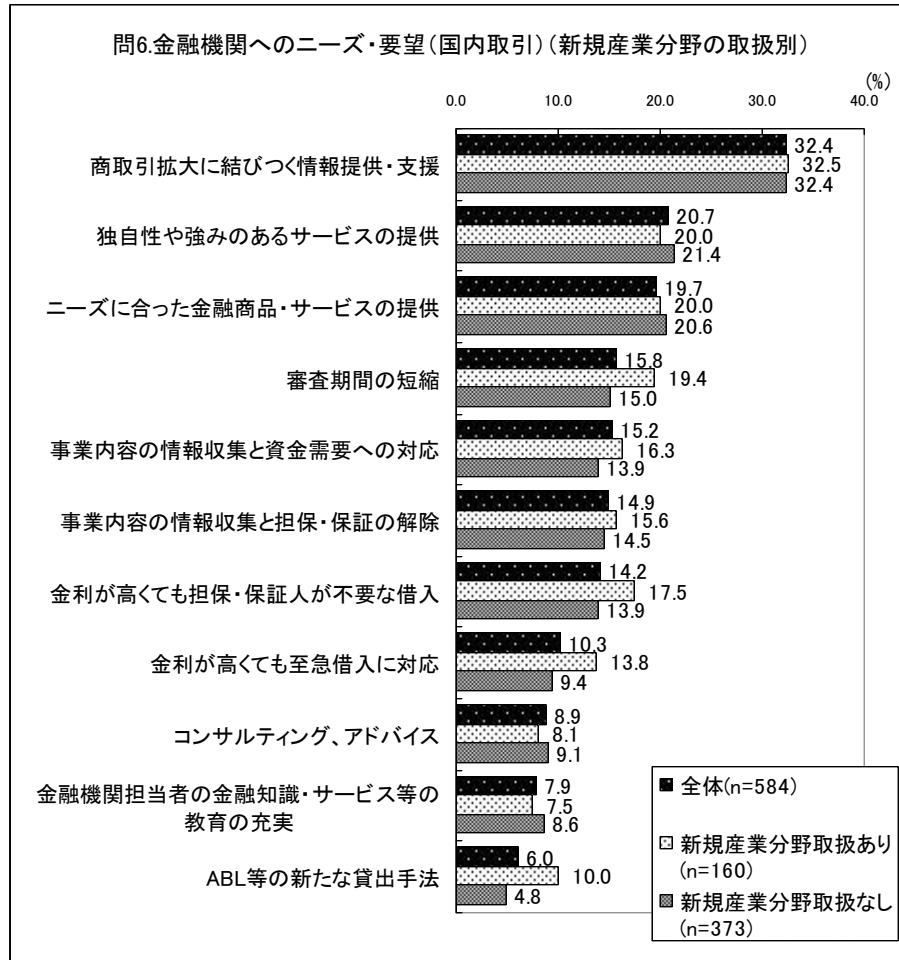
【渉外担当者の転勤サイクル・面談頻度に関する意見(ヒアリング結果抜粋)】

- 金融機関の担当者は2~3年で入れ替わってしまうので、企業との信頼関係の構築や企業の特性等の理解には至らない。(製造業、地方圏)
- 担当者が頻繁に変わるが、担当者によって知識レベルの差が大きいことに困っている。(ベンチャー企業(介護・リフォーム関連)、地方圏)
- 銀行の担当者が短期にかわることから、不安になることがある。(工事業、地方圏)
- 2年に1度のペースで担当者変更となり半年に1度程度しか来ないため、当社業務は表面的にしか理解できないと思う。(小売業、地方圏)
- 銀行担当者が短期間で換わることに不満がある。可能であれば、3~4年は担当者を換えないでもらいたい。(中堅建設業、地方圏)

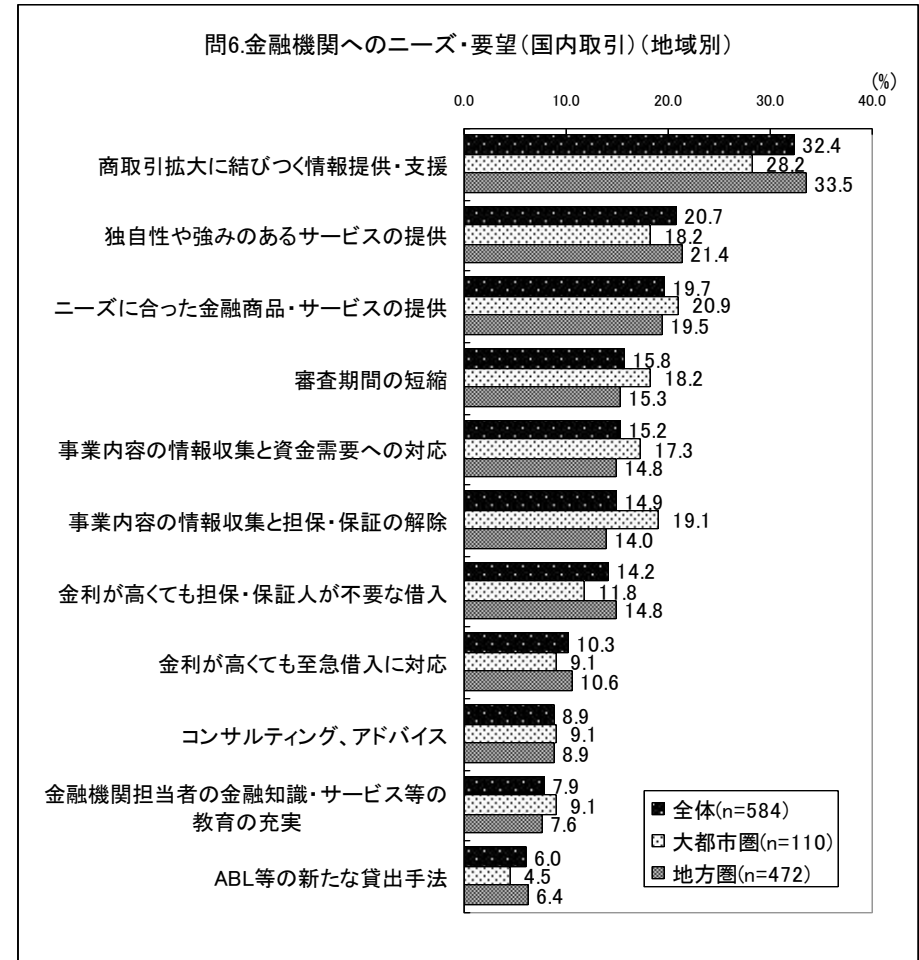
【渉外担当者の育成、教育に関する意見(ヒアリング結果抜粋)】

- 企業活動に対してもっと興味を持ってもらいたい。企画内容の改善へのアドバイスや金融機関として支援できることについて意見をもらいたい。(製造業、地方圏)
- 最近は銀行業務が専門で分化してしまっているのか、総合的にさばけることができる担当者がいなくなっている。銀行担当者は、会社の資金調達から社長個人の資産運用まで話が出るワンストップ窓口のような働きをしてほしい。(工事業、大都市圏)
- 現在は教育が行き届いていないように感じられる。取引がある銀行担当者や支店長の質にばらつきがある。(卸売業、地方圏)
- 財務諸表は読めても、それを経営とリンクさせて考えることができない担当者が多すぎる。(ベンチャー企業(エネルギー)、地方圏)
- 実務に基づいた提案ができるように、一般の企業に銀行員を出向に出すといったことが必要。(中堅卸売業、大都市圏)

国内取引に関する金融機関へのニーズ・要望(3/3)

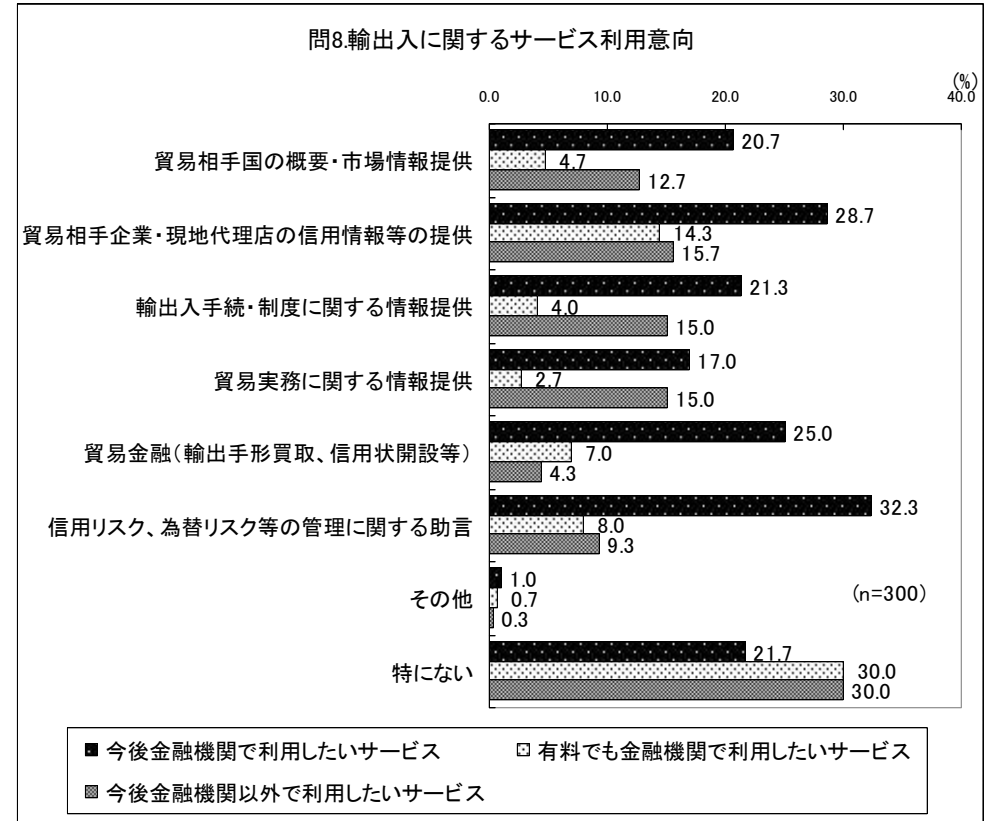
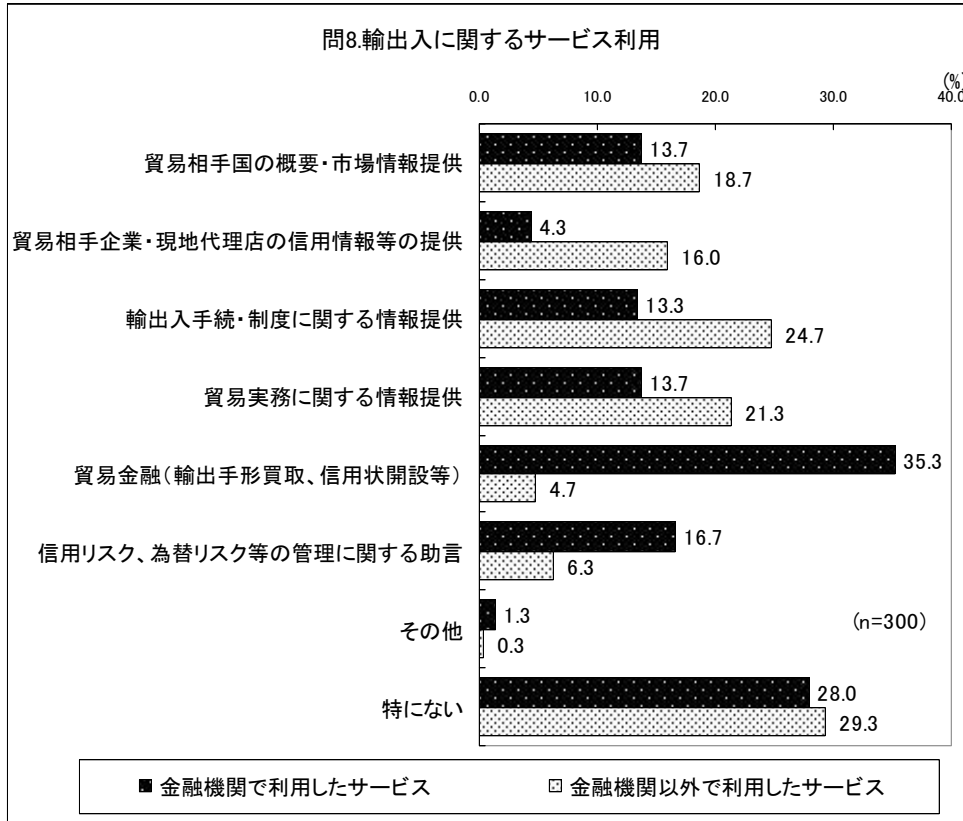


注:複数回答



注:複数回答

輸出入に関する金融機関のサービス利用意向



輸出入に関して利用したサービス

問8①輸出入取引～金融機関で利用したサービス

		貿易相手国の概要・市場情報提供	貿易相手企業・現地代理店の信用情報等の提供	輸入手続・制度に関する情報提供	貿易実務に関する情報提供	貿易金融（輸出手形買取、信用状開設等）	信用リスク、為替リスク等の管理に関する助言	その他	特にない	無回答
全体	全体(n=300)	13.7	4.3	13.3	13.7	35.3	16.7	1.3	28.0	24.7
従業員数	5人以下(n=80)	6.3	3.8	8.8	10.0	32.5	16.3	5.0	32.5	21.3
	6～20人(n=67)	7.5	3.0	6.0	3.0	25.4	10.4	0.0	32.8	35.8
	21～50人(n=59)	15.3	3.4	10.2	10.2	33.9	10.2	0.0	25.4	27.1
	51～100人(n=29)	17.2	6.9	20.7	24.1	62.1	27.6	0.0	3.4	24.1
	101人以上(n=54)	29.6	7.4	27.8	31.5	40.7	27.8	0.0	29.6	14.8
新規産業分野の取扱	あり(n=82)	12.2	3.7	12.2	9.8	34.1	12.2	1.2	30.5	26.8
	なし(n=192)	13.0	4.2	14.1	14.6	37.5	19.3	0.5	27.1	24.0
地域	大都市圏(東京・大阪・名古屋)	8.9	3.3	11.1	12.2	42.2	16.7	1.1	26.7	23.3
	地方圏(n=210)	15.7	4.8	14.3	14.3	32.4	16.7	1.4	28.6	25.2
資本金	1億円未満(n=208)	10.6	3.4	9.6	9.6	29.8	14.9	1.9	29.3	28.8
	1億円～10億円(n=81)	22.2	7.4	23.5	22.2	49.4	22.2	0.0	24.7	14.8
	10億円超(n=2)	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0

注:複数回答

問8②輸出入取引～金融機関以外で利用したサービス

		貿易相手国の概要・市場情報提供	貿易相手企業・現地代理店の信用情報等の提供	輸入手続・制度に関する情報提供	貿易実務に関する情報提供	貿易金融（輸出手形買取、信用状開設等）	信用リスク、為替リスク等の管理に関する助言	その他	特にない	無回答
全体	全体(n=300)	18.7	16.0	24.7	21.3	4.7	6.3	0.3	29.3	35.3
従業員数	5人以下(n=80)	22.5	16.3	27.5	22.5	6.3	10.0	0.0	30.0	32.5
	6～20人(n=67)	14.9	16.4	26.9	20.9	3.0	6.0	0.0	23.9	40.3
	21～50人(n=59)	15.3	13.6	20.3	20.3	3.4	5.1	1.7	30.5	39.0
	51～100人(n=29)	24.1	17.2	31.0	24.1	3.4	6.9	0.0	31.0	27.6
	101人以上(n=54)	20.4	20.4	24.1	18.5	5.6	3.7	0.0	33.3	31.5
新規産業分野の取扱	あり(n=82)	25.6	24.4	29.3	25.6	3.7	11.0	1.2	24.4	30.5
	なし(n=192)	16.7	14.1	25.0	21.9	5.7	5.2	0.0	31.3	35.4
地域	大都市圏(東京・大阪・名古屋)	15.6	17.8	23.3	17.8	3.3	5.6	0.0	27.8	40.0
	地方圏(n=210)	20.0	15.2	25.2	22.9	5.2	6.7	0.5	30.0	33.3
資本金	1億円未満(n=208)	20.2	13.9	25.0	21.6	3.8	6.3	0.5	29.3	36.1
	1億円～10億円(n=81)	14.8	23.5	25.9	21.0	6.2	6.2	0.0	30.9	30.9
	10億円超(n=2)	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0

注:複数回答

輸出入に関して利用したいサービス(1/2)

問8③輸出入取引～今後金融機関で利用したいサービス

		貿易相手国の概要・市場情報提供	貿易相手企業・現地代理店の信用情報等の提供	輸入手続・制度に関する情報提供	貿易実務に関する情報提供	貿易金融(輸出手形買取、信用状開設等)	信用リスク、為替リスク等の管理に関する助言	その他	特にない	無回答
全体	全体(n=300)	20.7	28.7	21.3	17.0	25.0	32.3	1.0	21.7	26.0
従業員数	5人以下(n=80)	13.8	20.0	18.8	16.3	20.0	27.5	3.8	25.0	27.5
	6～20人(n=67)	20.9	31.3	20.9	17.9	22.4	22.4	0.0	25.4	29.9
	21～50人(n=59)	27.1	35.6	28.8	22.0	33.9	37.3	0.0	13.6	22.0
	51～100人(n=29)	24.1	37.9	20.7	17.2	44.8	48.3	0.0	10.3	20.7
	101人以上(n=54)	22.2	29.6	20.4	14.8	18.5	40.7	0.0	24.1	22.2
新規産業分野の取扱	あり(n=82)	26.8	30.5	22.0	18.3	32.9	37.8	2.4	18.3	20.7
	なし(n=192)	18.2	28.1	22.4	18.2	22.9	31.8	0.5	22.4	27.6
地域	大都市圏(東京・大阪・名古屋)(n=130)	21.1	28.9	24.4	23.3	25.6	28.9	0.0	24.4	23.3
	地方圏(n=210)	20.5	28.6	20.0	14.3	24.8	33.8	1.4	20.5	27.1
資本金	1億円未満(n=208)	20.2	27.9	22.1	17.8	26.9	30.3	1.4	22.6	25.0
	1億円～10億円(n=81)	22.2	32.1	19.8	16.0	22.2	39.5	0.0	18.5	25.9
	10億円超(n=2)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0

注:複数回答

問8④輸出入取引～有料でも金融機関で利用したいサービス

		貿易相手国の概要・市場情報提供	貿易相手企業・現地代理店の信用情報等の提供	輸入手続・制度に関する情報提供	貿易実務に関する情報提供	貿易金融(輸出手形買取、信用状開設等)	信用リスク、為替リスク等の管理に関する助言	その他	特にない	無回答
全体	全体(n=300)	4.7	14.3	4.0	2.7	7.0	8.0	0.7	30.0	46.7
従業員数	5人以下(n=80)	2.5	11.3	3.8	3.8	5.0	8.8	2.5	35.0	41.3
	6～20人(n=67)	6.0	17.9	3.0	4.5	3.0	3.0	0.0	25.4	53.7
	21～50人(n=59)	8.5	16.9	5.1	1.7	13.6	10.2	0.0	25.4	47.5
	51～100人(n=29)	0.0	6.9	0.0	0.0	6.9	10.3	0.0	24.1	55.2
	101人以上(n=54)	1.9	16.7	5.6	1.9	7.4	11.1	0.0	37.0	38.9
新規産業分野の取扱	あり(n=82)	4.9	17.1	4.9	2.4	6.1	11.0	1.2	25.6	42.7
	なし(n=192)	4.2	13.5	3.6	3.1	7.3	7.8	0.5	31.8	47.4
地域	大都市圏(東京・大阪・名古屋)(n=130)	5.6	10.0	2.2	3.3	8.9	6.7	0.0	28.9	52.2
	地方圏(n=210)	4.3	16.2	4.8	2.4	6.2	8.6	1.0	30.5	44.3
資本金	1億円未満(n=208)	4.3	13.0	3.4	2.9	6.7	8.2	1.0	30.8	47.1
	1億円～10億円(n=81)	3.7	18.5	4.9	2.5	7.4	8.6	0.0	29.6	43.2
	10億円超(n=2)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0

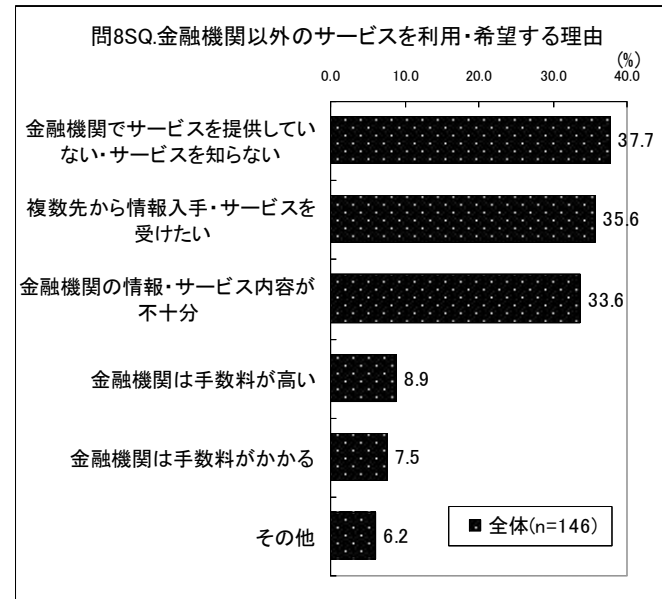
注:複数回答

輸出入に関して利用したいサービス(2/2)

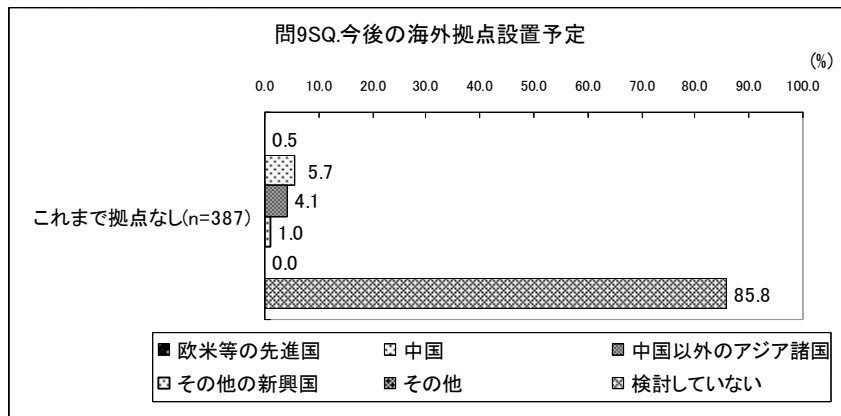
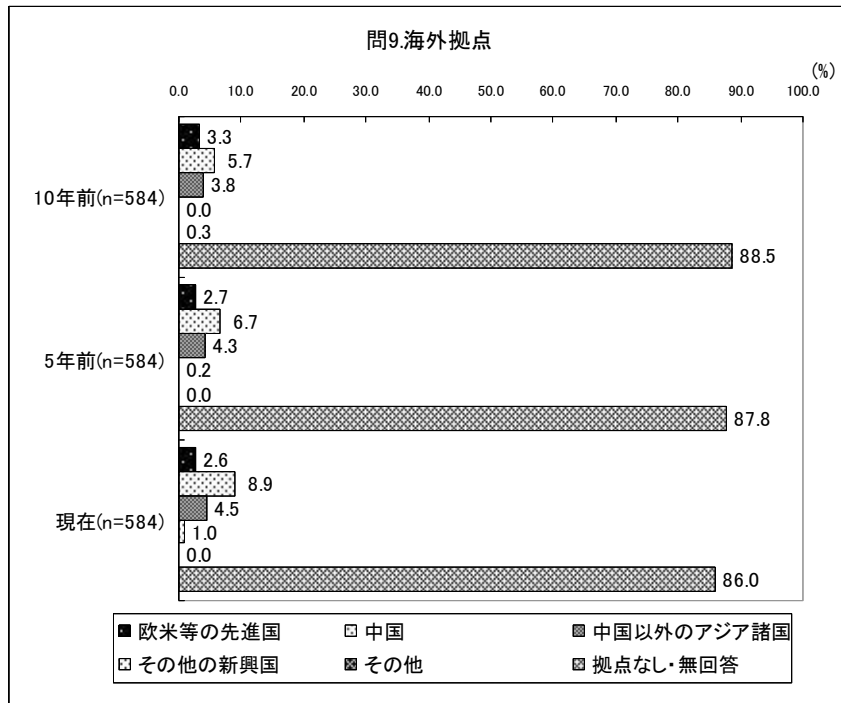
問8⑤輸出入取引～今後金融機関以外で利用したいサービス

		貿易相手国の概要・市場情報提供	貿易相手企業・現地代理店の信用情報等の提供	輸入手続・制度に関する情報提供	貿易実務に関する情報提供	貿易金融(輸出手形買取、信用状開設等)	信用リスク、為替リスク等の管理に関する助言	その他	特にない	無回答
全体	全体(n=300)	12.7	15.7	15.0	15.0	4.3	9.3	0.3	30.0	41.7
従業員数	5人以下(n=80)	16.3	13.8	12.5	13.8	6.3	11.3	0.0	31.3	33.8
	6～20人(n=67)	10.4	19.4	16.4	16.4	6.0	9.0	1.5	22.4	49.3
	21～50人(n=59)	15.3	18.6	20.3	22.0	3.4	13.6	0.0	25.4	39.0
	51～100人(n=29)	13.8	10.3	6.9	6.9	0.0	6.9	0.0	31.0	51.7
	101人以上(n=54)	9.3	16.7	16.7	13.0	3.7	5.6	0.0	40.7	38.9
新規産業分野の取扱	あり(n=82)	15.9	17.1	13.4	14.6	7.3	13.4	0.0	28.0	40.2
	なし(n=192)	12.0	16.1	15.6	14.6	3.1	7.8	0.5	30.7	41.7
地域	大都市圏(東京・大阪・名古屋)	13.3	15.6	15.6	15.6	2.2	10.0	0.0	30.0	40.0
	地方圏(n=210)	12.4	15.7	14.8	14.8	5.2	9.0	0.5	30.0	42.4
資本金	1億円未満(n=208)	14.4	16.8	13.9	15.4	4.8	10.6	0.5	27.9	40.9
	1億円～10億円(n=81)	9.9	14.8	18.5	14.8	3.7	7.4	0.0	35.8	40.7
	10億円超(n=2)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0

注:複数回答



海外拠点の状況



問9.海外拠点の有無 (c)現在 (%)

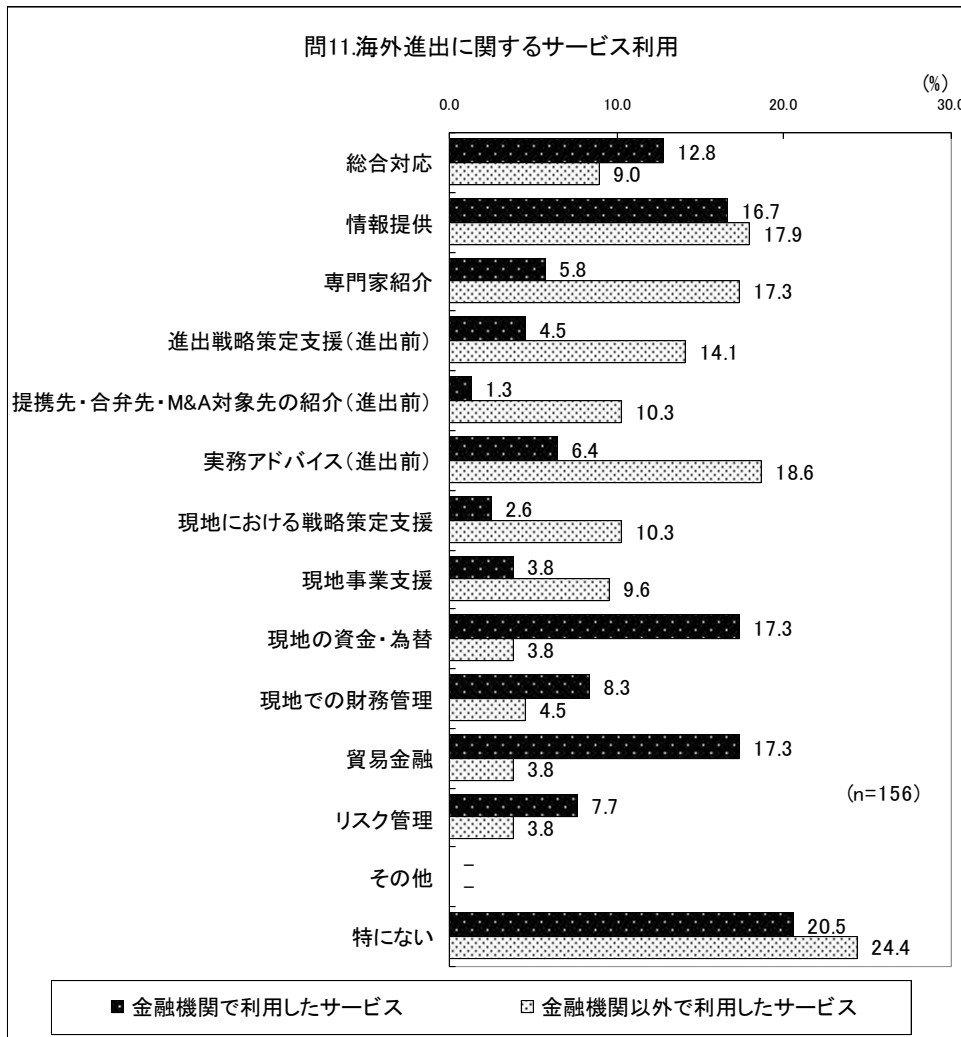
	欧米等の先進国	中国	中国以外のアジア諸国	その他の新興国	その他	拠点は ない	無回答
全体(n=584)	2.6	8.9	4.5	1.0	0.0	75.7	10.3
従業員数							
5人以下(n=118)	2.5	5.9	0.8	0.0	0.0	78.0	12.7
6~20人(n=126)	0.8	3.2	2.4	0.0	0.0	83.3	10.3
21~50人(n=122)	2.5	9.0	3.3	0.0	0.0	75.4	11.5
51~100人(n=87)	1.1	8.0	6.9	0.0	0.0	83.9	4.6
101人以上(n=114)	6.1	19.3	7.9	4.4	0.0	64.9	6.1
地域							
大都市圏(n=110)	3.6	9.1	6.4	1.8	0.0	72.7	10.0
地方圏(n=472)	2.3	8.9	4.0	0.8	0.0	76.7	10.0
資本金							
1億円未満(n=406)	1.7	6.4	2.5	0.2	0.0	79.1	11.1
1億円~10億円(n=160)	3.1	14.4	8.8	2.5	0.0	71.3	6.3
10億円超(n=4)	25.0	25.0	0.0	0.0	0.0	75.0	0.0

問9SQ.今後の海外拠点設置予定 (%)

	欧米等の先進国	中国	中国以外のアジア諸国	その他の新興国	その他	検討して いない	無回答
全体(n=387)	0.5	5.7	4.1	1.0	0.0	85.8	5.7
従業員数							
5人以下(n=72)	1.4	4.2	6.9	1.4	0.0	81.9	8.3
6~20人(n=91)	1.1	4.4	5.5	0.0	0.0	81.3	9.9
21~50人(n=79)	0.0	8.9	3.8	2.5	0.0	84.8	3.8
51~100人(n=69)	0.0	5.8	2.9	1.4	0.0	89.9	2.9
101人以上(n=71)	0.0	5.6	1.4	0.0	0.0	91.5	2.8
地域							
大都市圏(n=66)	0.0	7.6	6.1	3.0	0.0	80.3	7.6
地方圏(n=321)	0.6	5.3	3.7	0.6	0.0	86.9	5.3
資本金							
1億円未満(n=275)	0.7	5.8	5.1	1.5	0.0	83.6	6.9
1億円~10億円(n=106)	0.0	4.7	1.9	0.0	0.0	91.5	2.8
10億円超(n=3)	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0

注: 複数回答

海外進出に関する金融機関のサービス利用状況



注:複数回答

【海外取引における基本情報の提供について(ヒアリング結果抜粋)】

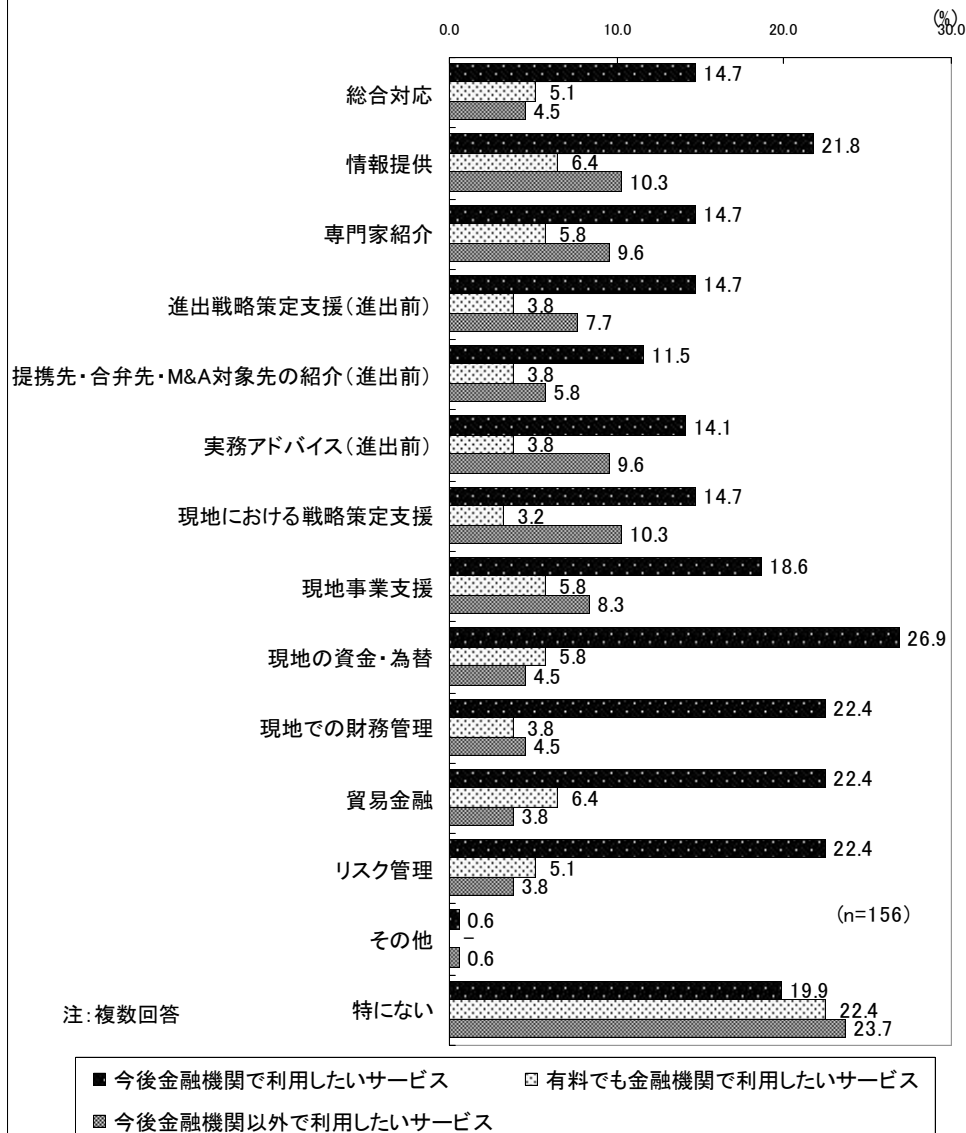
- 外為相場や海外の経済情勢に関する情報については、銀行から定期的に提供される冊子が重宝している。(卸売業、大都市圏)
- 為替について銀行から情報収集を行い、メインバンク専門の担当者を派遣してもらってレクチャーを受けた。(卸売業、大都市圏)
- 銀行からは、進出にあたっての制度紹介や現地マーケット紹介などの一般的な情報をもたらしている。(製造業、大都市圏)
- 銀行では、各国政府が出している情報、大きな開発区に関する情報、不動産の空き室率といった情報といった基本的な情報の提供を行うことがよいのではないか。(製造業、地方圏)

【海外取引における現地情報の提供について(ヒアリング結果抜粋)】

- 都市銀行から、現地の市場調査、現地の設立支援専門家の斡旋のサービスもあったが、費用も高く、役に立たなかった。(製造業、地方圏)
- タイの拠点設置の際には、メガバンクの支店では何の情報も得られなかった。国際営業部門の紹介を受け、何回か打ち合わせをしてある程度の情報は得られたが、特に役に立つような内容であったとは言えない。(卸売業、大都市圏)
- 地銀は米国に拠点があるものの、あまり情報は持っていない。(製造業、地方圏)
- 銀行が提供する情報はあたり障りのない情報であり、現地の実情を反映したものではない。また、自社が進出を検討する、カンボジア、ミャンマー、さらに奥地といった場所には、商社やリース業者と違って日本の銀行は進出しておらず、銀行が有効な情報を提供することは困難である。(製造業・卸売業、地方圏)
- 銀行が海外に支店を作るのは、ある程度日系企業の進出が進んでからであり、銀行よりも先に進出していた企業にノウハウがある。現地には日系の商工会議所などが出来てくるので、そちらに相談した方がよい。(製造業、大都市圏)
- 現地法人の設立にあたり、銀行から情報収集したが、商社に手伝ってもらい、銀行に頼ったというほどではない。(製造業、大都市圏)
- 法務は分かる範囲で対応してもらえればと思う。また、税務に関しては、複雑であるため、専門家に依頼すべきと考える。(卸売業、大都市圏)

海外進出に関する金融機関のサービス利用意向

問11.海外進出に関するサービス利用意向



【海外展開に関するアドバイスについて(ヒアリング結果抜粋)】

- 海外取引の通常実務の関係で、銀行からのアドバイスが役に立つ。(卸売業、大都市圏)
- 輸出については、商工会議所に相談し、中小企業診断士を派遣してもらって指導を受けた。銀行にとりたてて相談することはない。(サービス業、大都市圏)
- 現地の規制を踏まえたうえでの提案があってもよいと思うが、取引のある地場銀行も、国内の都市銀行も何の提案もない。今後もアジアでの展開を考えているが、銀行に相談しようという気はない。(製造業、地方圏)
- 海外進出先の不動産の売却や税金関係についてメガバンクに相談したことがあるが、専門家の紹介も受けたがあまり役に立たず、自社の顧問税理士から紹介を受けた税理士に依頼した。(賃貸業、大都市圏)

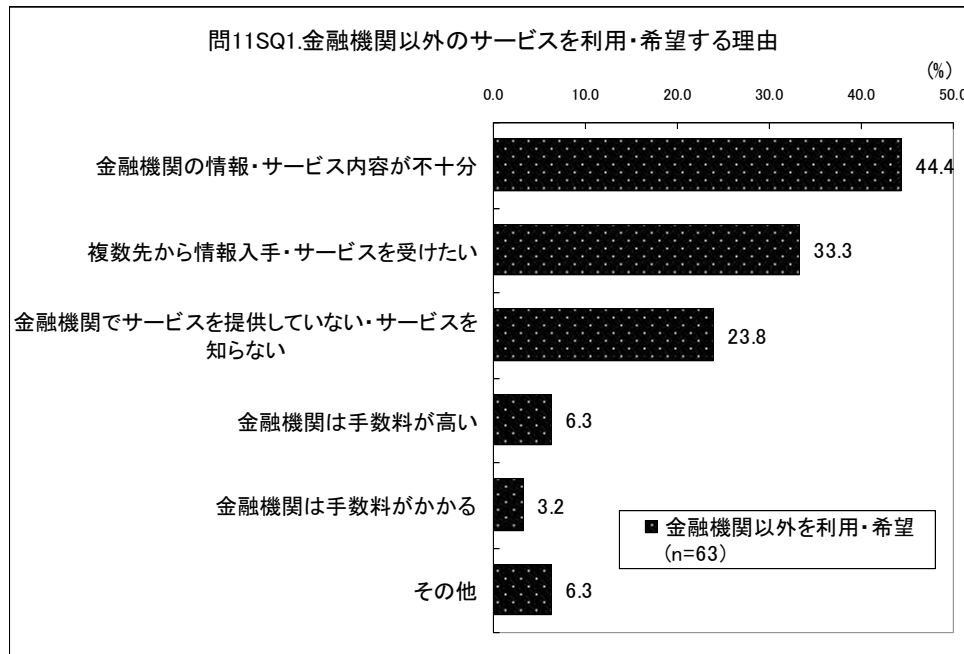
【海外進出先での取引先紹介について(ヒアリング結果抜粋)】

- 金融機関から中国に関する情報として、中国のバイヤーの紹介や現地の文化や風習・商慣行についての情報を提供してもらっており、大変満足している。(製造業、地方圏)
- 銀行からのアドバイスは積極的に受ける。海外戦略で輸出を強化したいと考えているので、進出している企業・進出予定企業の情報提供は役に立つ。(卸売業、大都市圏)
- 地銀が深圳での展示会で10程度のブースを借り、地元企業や自社に無料で貸し出してくれた。商売につながる話であり、ありがたい。(製造業、地方圏)
- 海外進出に関して昔は多くの情報を提供してもらい、海外の取引先を紹介してもらったこともあったが、現在は全くサポートがない。(卸売業、大都市圏)

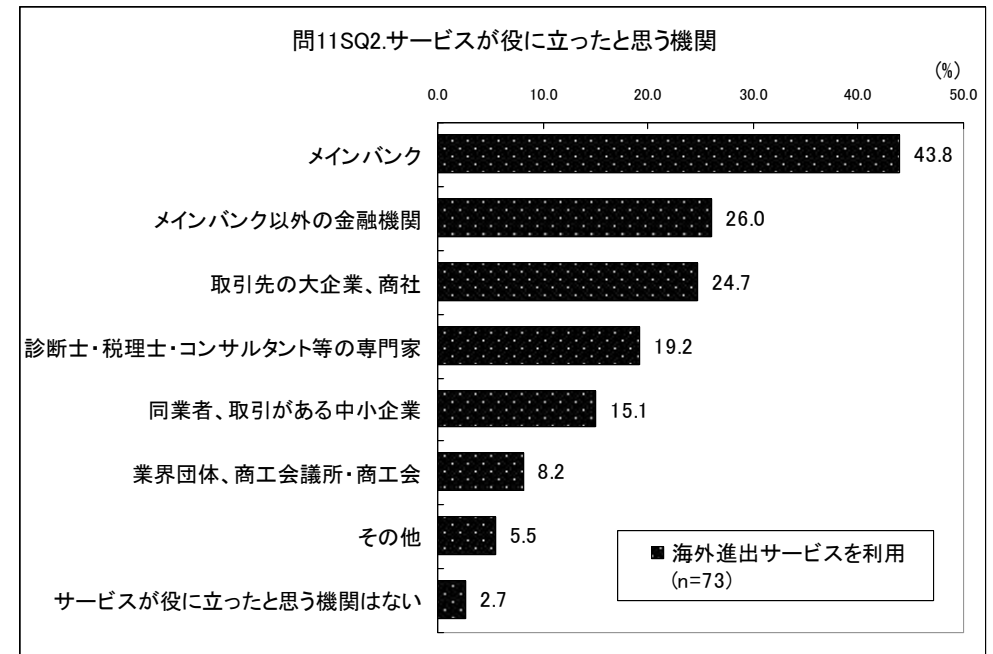
【海外進出における金融機関の支援に関する否定的な見解(ヒアリング結果抜粋)】

- 金融機関がそれほど有用な支援ができるとは期待していない。(製造業、地方圏)
- 海外へ進出するにあたり、金融機関からの支援は受けておらず、支援してほしいと思ったこともない。(卸売業、地方圏)

海外展開に関する金融機関のサービスへの評価

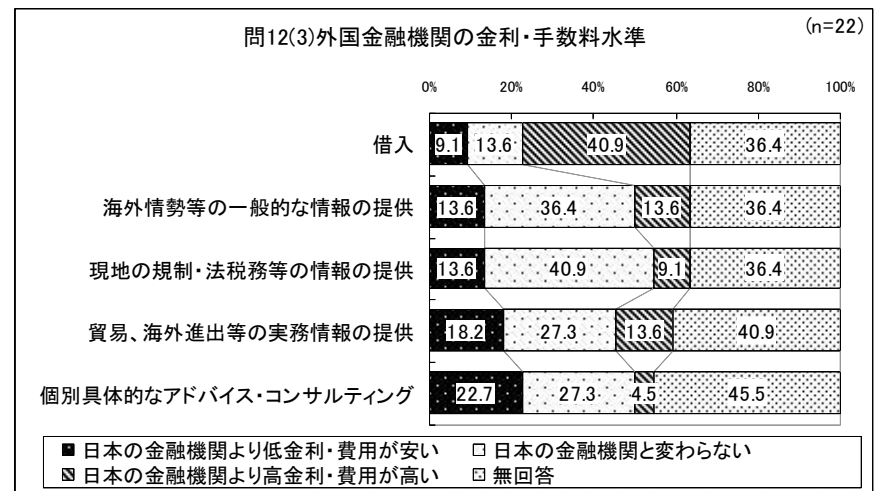
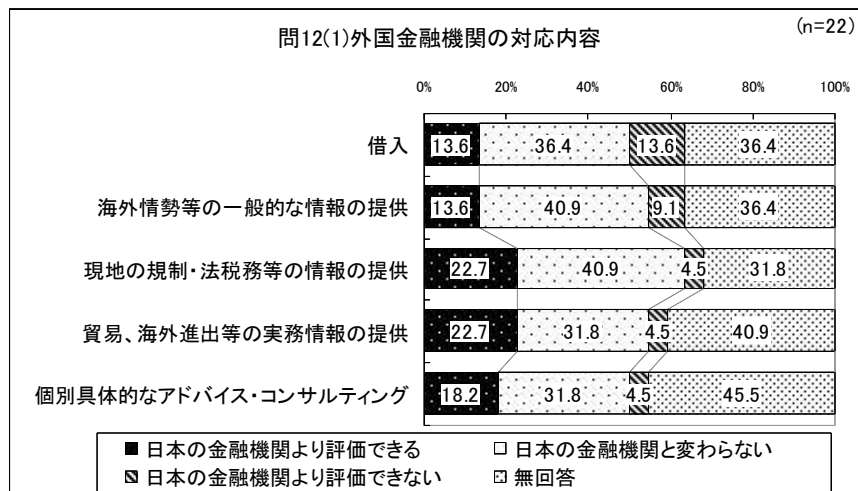
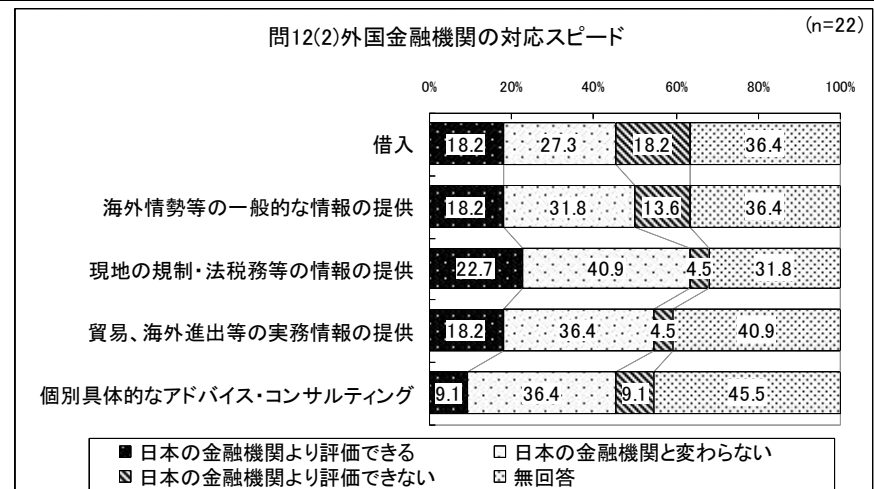
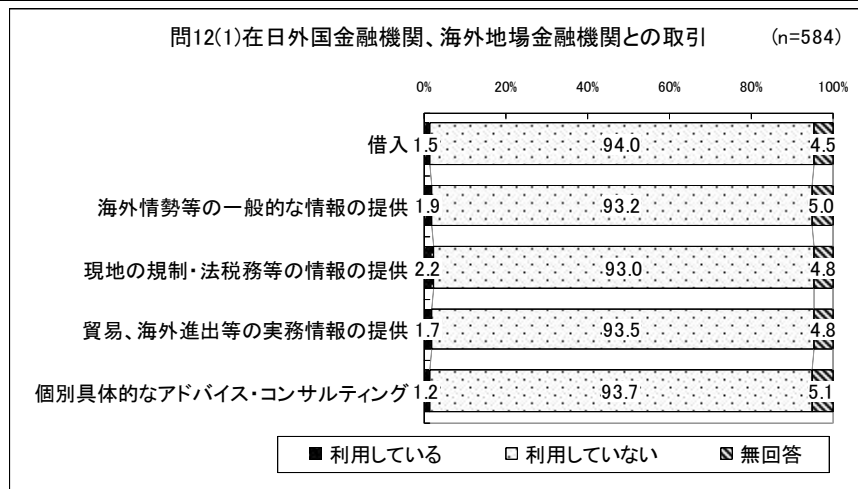


注:複数回答



注:複数回答

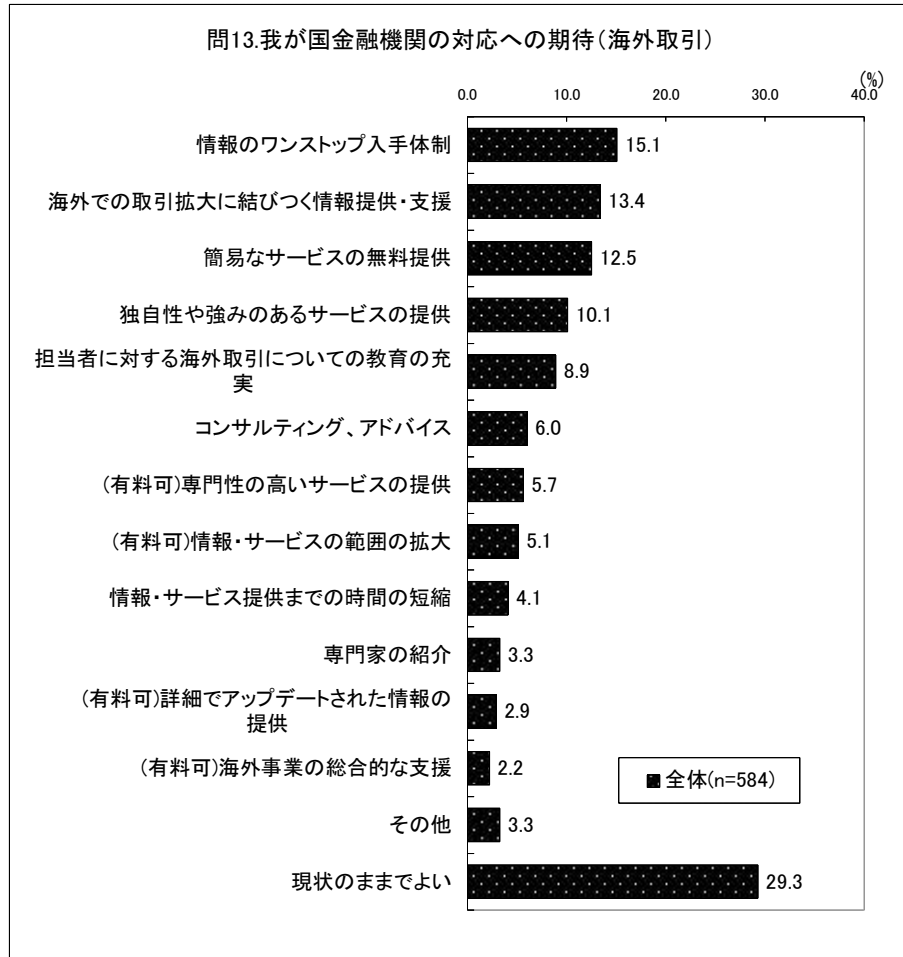
外国金融機関との取引状況、サービスの評価



【外資系金融機関、現地金融機関との連携について(ヒアリング結果抜粋)】

- 外資系金融機関の海外情報力は半端なものではない。どこの港で SHIPPING をしたら最も有利かとか、ヤンゴンのどこそこに新たな道路ができるとか、日本のバンカーが行っていない場所の細かい情報を有している。(製造・卸売業、地方圏)
- 海外の銀行と提携している日本の金融機関からは、提携先の銀行を通じて確実な現地情報を提供される。ただ、国内の銀行ではコンプライアンスの関係もあり、十分な情報提供、本当の実情を反映した情報提供は難しい。(製造・卸売業、地方圏)

海外取引に関する我が国金融機関への期待(1/2)



注:複数回答

問13.我が国金融機関の対応への期待(海外取引) (%)

	情報のワンストップ入手体制	海外での取引拡大に結びつく情報提供・支援	簡易なサービスの無料提供	独自性や強みのあるサービスの提供	担当者に対する海外取引についての教育の充実	コンサルティング、アドバイス	(有料可)専門性の高いサービスの提供
全体(n=584)	15.1	13.4	12.5	10.1	8.9	6.0	5.7
地域							
大都市圏(n=110)	14.5	15.5	20.9	13.6	10.0	10.9	5.5
地方圏(n=472)	15.3	12.9	10.6	9.3	8.7	4.9	5.7
資本金							
1億円未満(n=406)	13.5	13.3	11.8	8.9	8.9	6.2	4.9
1億円～10億円(n=160)	18.1	14.4	13.8	13.1	7.5	5.6	6.9
10億円超(n=4)	25.0	25.0	25.0	0.0	25.0	0.0	0.0

	(有料可)情報・サービスの範囲の拡大	情報・サービス提供までの時間の短縮	専門家の紹介	(有料可)詳細でアップデートされた情報の提供	(有料可)海外事業の総合的な支援	その他	現状のままでよい
全体(n=584)	5.1	4.1	3.3	2.9	2.2	3.3	29.3
地域							
大都市圏(n=110)	5.5	6.4	5.5	2.7	4.5	3.6	36.4
地方圏(n=472)	5.1	3.6	2.8	3.0	1.7	3.2	27.8
資本金							
1億円未満(n=406)	4.7	4.9	3.2	2.2	3.0	3.9	27.3
1億円～10億円(n=160)	6.9	1.9	3.8	5.0	0.6	1.3	36.9
10億円超(n=4)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	25.0

海外取引に関する我が国金融機関への期待(2/2)

【海外取引を検討するにあたっての金融機関に対するニーズ(ヒアリング結果抜粋)】

- 社内にノウハウも経験もないので、実際の事業実施にあたっては、金融機関に融資だけではなく業務支援を期待したいと思っている。質の高いサービスであれば、有償でも構わない。(小売業・卸売業、地方圏)
- 金融機関からの質の高い現地事業者の情報や事業展開への助言は重要。効果的なコンサルティングが受けられるなら、きっちりと料金を払う。(サービス業、地方圏)
- 金融機関に求める情報は、決済の仕組みなど。総合的な窓口として銀行に期待する部分はある。(製造業・小売業、地方圏)
- 銀行からは、必要となる現地のマーケットや志向、法規制といった様々な情報を得られるのではないかと考えている。(小売業、地方圏)
- 実際に海外に拠点を設立するということになれば、設立に関する情報提供、取引先の紹介、回収リスクの有無とヘッジの方法、商慣習、一般的な取引条件の情報提供を期待したい。(卸売業、大都市圏)
- 海外進出する上で金融機関に最も望むサービスは、現地の人との紹介である。(製造業、地方圏)
- 海外進出を考えており、具体的にやってきたら金融機関と相談を重ねて、融資を受けられる事業計画書を作っていかなければならないと考えている。(サービス業、地方圏)

【海外取引における決済等の実務について(ヒアリング結果抜粋)】

- 金融機関に求める情報は、決済の仕組みなど。(製造業、地方圏)
- 現地のファイナンスや決済周りの業務は、銀行から提案が欲しい。(卸売業、大都市圏)
- 外貨口座を開設した際、地銀や都市銀行ともに外貨口座の知識が皆無であった。(卸売業、地方圏)
- 取引銀行である地銀に輸入関係の決済手続を相談しに行ったところ、担当も窓口も全く分からず、本部に聞いて欲しいと言われた。海外関係は、肝心の決済絡みのノウハウでさえなく、全く役に立たない。(小売業・サービス業、地方圏)
- 都銀であっても支店担当者のレベルでは対応できないことが多い。L/Cの開設を依頼した際、本店の担当者に電話でフォローをしてもらいながらの開設となった。(エネルギー供給業、地方圏)
- 地銀の一部は外為に消極的であり、外為の話聞いても外的な答えしか返ってこない。(卸売業、大都市圏)
- 輸出や決済に関しては、地元の金融機関では対応できないとの判断から、商社を介している。(製造業、地方圏)
- 海外取引(輸出)に関しては外資系金融機関を利用しており、契約履行保証をメインバンクに依頼している。(製造業、地方圏)