

資料 No. 128
平成 24 年 3 月

中小企業金融の現状と課題に関する調査報告書

大阪府商工労働部
(大阪産業経済リサーチセンター)

まえがき

米国発の金融危機が世界規模に拡大し、平成 20(2008)年秋以降、輸出の大幅な減少等を背景に景気が急速に悪化、多くの中小企業は売上の減少に直面し、業況や資金繰りが悪化しました。

この状況を受け、リーマン・ショック直後に、政府は緊急保証制度の創設・拡充ならびにセーフティネット貸付の強化を柱とする中小企業資金繰り対策を講じ、大阪府としても「緊急経営対策資金」を創設し、非常に多くの企業の下支えを行ってまいりました。

本調査では、大阪府中小企業信用保証協会を利用する事業者へのアンケートにより「緊急経営対策資金」の利用実態を把握し、「緊急経営対策資金」の効果検証を通じてセーフティネットのあり方について言及し、他方、一定規模以上の中小企業へのアンケートにより主として非財務情報項目についての企業・金融機関間の情報ギャップの実態を明らかにし、目指すべき地域密着型金融の方向性に言及しております。そのうえで企業と金融機関、さらには行政を含む支援機関を加えた三者がおのおのに抱える課題について明らかとすることで、大阪における中小企業金融の方向性についての言及を試みております。

本報告書が今後の府商工労働施策の新たな展開ならびに、大阪府内企業及び大阪産業の活性化のための一助となれば幸いです。

最後に本書の作成にあたりまして、ご多忙の中、多大なご協力いただきました方々に、厚く御礼申し上げます。

なお、本調査報告書の執筆は、当センター主任研究員 田中宏昌が担当いたしました。

平成 24 年 3 月

大阪府商工労働部 大阪産業経済リサーチセンター
センター長 小林 伸生

【目次】

【要約】	1
第1章 中小企業金融の現状	2
1 資金繰り・借入難易度に対する各判断	2
2 中小企業向け貸出残高の推移	3
3 中小企業の資金調達構造	4
4 小括	6
第2章 データから見た大阪府中小企業の姿	7
1 規模の比較	7
2 収益の比較	7
3 資産・負債の比較	8
4 小括	9
第3章 アンケート調査Ⅰ 制度融資利用に関する調査	10
1 調査の概要	10
2 調査結果	11
(1) 回答企業の概観	11
(2) 戦略・経営上の課題	13
(3) 金融機関との取引状況と金融機関に対する意識	14
(4) 「緊急経営対策資金融資」について	16
(5) 中小企業金融円滑化について	19
(6) 属性に関する詳細分析(法人)	20
(7) 戦略・経営上の課題に関する詳細分析(法人)	21
(8) 金融機関との取引状況と金融機関に対する意識に関する詳細分析(法人)	23
(9) 「緊急経営対策資金融資」についての詳細分析(法人)	26
(10) 中小企業金融円滑化についての詳細分析(法人)	33
3 小括	35
第4章 アンケート調査Ⅱ 非財務情報項目と金融に関する調査	38
1 調査の概要	38
2 調査結果	39
(1) 回答企業の概観	39
(2) 戦略・経営上の課題	41
(3) 金融機関に対する意識	42
(4) 中小企業金融円滑化について	44
3 情報のギャップ	44
(1) 各項目におけるスコア	44
(2) 情報ギャップ	45
(3) 企業・金融機関間ギャップ	45
(4) 金融機関内部ギャップ	45
(5) ウェイト付けしたギャップ	46
4 小括	46
第5章 結語 求められる中小企業金融の姿	48
1 中小企業が取り組むべき課題	48
2 金融機関が取り組むべき課題	50
3 行政など支援機関が取り組むべき課題	51
4 おわりに	51
【参考文献・参考資料】	51
参考 アンケート調査票	53

【要 約】

中小企業における資金繰り、借入難易度においては、いずれもマイナスの状況がリーマン・ショックや東日本大震災によりさらに著しく悪化した。しかし、政府による中小企業金融支援によって回復、改善基調となり、緊急時において政府の講じた中小企業金融支援は中小企業、とりわけ資金調達に経営上の長年の大きな課題となっていた従業員規模の小さい企業には寄与した。

大阪府中小企業信用保証協会を利用した中小企業の姿を、CRD データを通じて概観すると、売上高規模では全国企業と比べ府内企業がやや規模が大きく、収益性(ROA)、安全性(自己資本比率)とも決して著しく悪くはないこと、府内企業は全国に比べ借入依存度が高く、特に長期借入金総資産比率が高くなっており、資金調達面で長・短ミスマッチを起こしている可能性が高いことが窺えた。

大阪府中小企業信用保証協会を利用した中小企業へのアンケートから、緊急経営対策資金は資金繰りや経営への影響を不安視する事業者が太宗を占めるなか、保証協会利用先の法人の7割強、個人の6割強が利用したことが明らかとなった。また、緊急経営対策資金利用者のうち資金繰りについては法人の8割弱、個人の6割強が、月々の返済額についても法人の4割強、個人の5割弱が「改善された」との回答であった。このことから緊急経営対策資金は多くの企業にとって一定の効果があったといえる。その一方で「特に資金を必要としていなかったが、借り入れた」ケースも見受けられた。

一方、資本金 1 億円以上の府内中小企業(府内中堅企業)へのアンケートから、非財務情報において企業と金融機関との間では「従業員の参加意識」「従業員の教育訓練」「顧客の満足度/忠誠度」、また、金融機関内部では「研究開発投資」「マーケット・シェア」「後継者選抜方針」で情報のギャップが大きかったことが明らかとなった。また、保証協会利用企業と府内中堅企業との比較では、府内中堅企業が「品質」よりも「財務健全性」「収益性」を戦略上より重視していること、メインバンクに対する期待は府内中堅企業が「各種情報の提供」が約 10 ポイント高かったこと、そして府内中堅企業は積極的に情報開示を行い、金融機関との距離を縮めていく努力がなされていることが窺えた。

以上から、中小企業金融の円滑化のために、中小企業が取り組むべき課題は「財務に関する経営者資質の向上」「非財務情報の適正開示」「金融機関・支援機関の有効活用」の 3 点、金融機関が取り組むべき課題は「企業状況に合致した商品・サービスの提供」「非財務情報評価システムの構築」の 2 点、そして行政などの支援機関が取り組むべき課題は「企業や金融機関の取組の後押し」である。

第1章 中小企業金融の現状

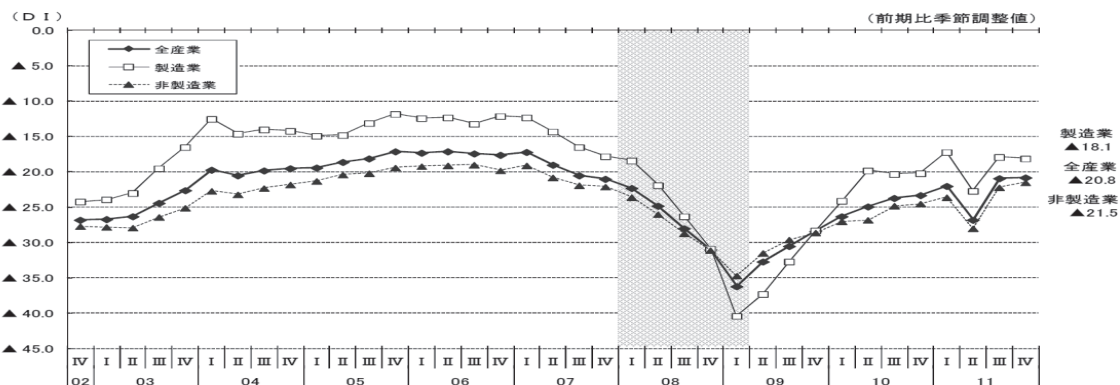
まず本章では、中小企業金融の現状を統計データに基づいて把握することとする。

1 資金繰り・借入難易度に対する各判断

図表 1-1～1-3 は中小企業における資金繰り、借入難易度に対する各判断である。

資金繰り判断については「苦しい」が「楽である」を、借入難易度については長期・短期とも「困難」が「容易」を上回る状況が続くなか、製造業・非製造業を問わず2008年初頭より下降(マイナス幅が拡大)し、2009年第I四半期を底として緩やかに上昇(マイナス幅が縮小)を続けてきた。2011年第II四半期に東日本大震災の影響により一時的に悪化したものの、翌四半期には回復し、以降、横ばいないしは改善傾向が続いている。

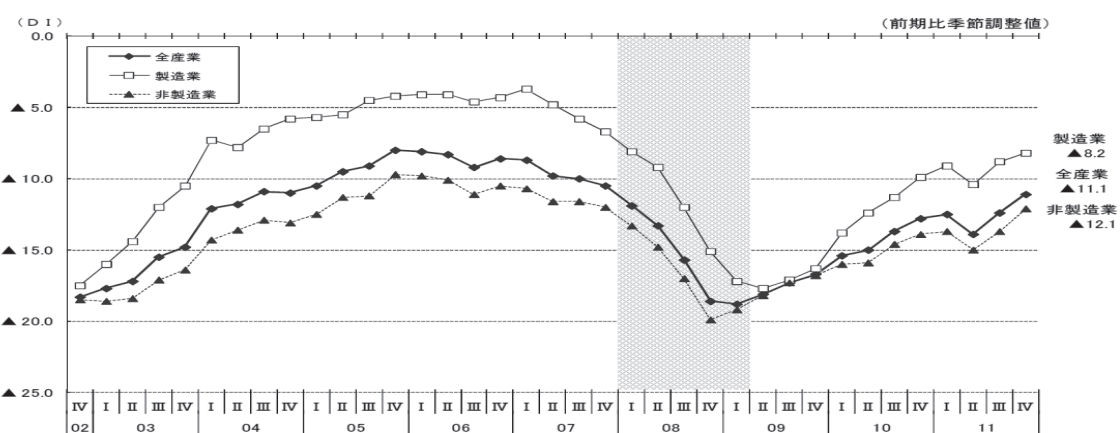
図表 1-1 資金繰り判断DIの推移(全産業)



資料：独立行政法人中小企業基盤整備機構「第126回中小企業景況調査」

(注)資金繰り判断DI=「楽である」-「苦しい」

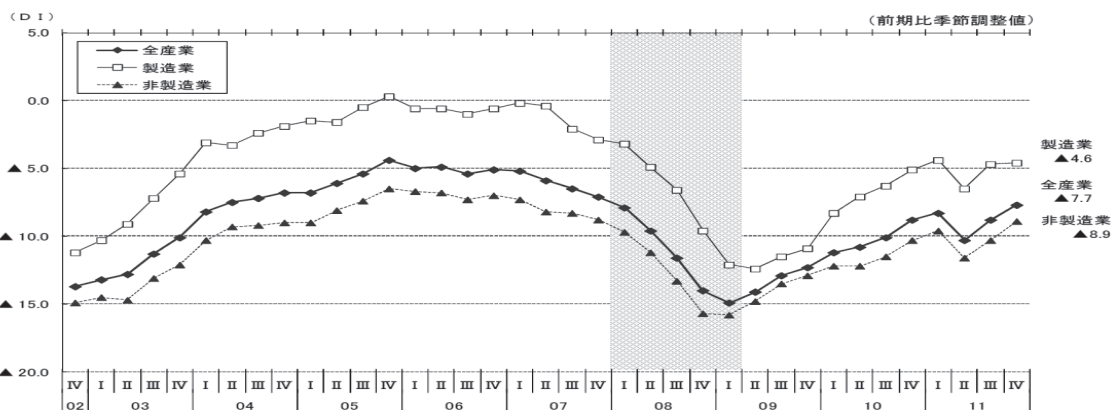
図表 1-2 借入難易度DIの推移(長期)



資料：図表 1-1 に同じ。

(注)借入難易度判断DI=「容易」-「困難」

図表 1-3 借入難易度 DI の推移(短期)



資料：図表 1-1 に同じ。

(注)借入難易度判断 DI=「容易」-「困難」

2 中小企業向け貸出残高の推移

図表 1-4 は中小企業向け貸出残高の推移である。また図表 1-5 は全国中小企業信用保証協会の保証残高の推移である。リーマン・ショック直後に中小企業向け貸出残高はむしろ増加したが、これは政府の緊急保証制度創設等によるものである。

緊急経営対策資金・・・大阪府の制度融資であり、国の「安心実現のための緊急総合対策」において創設された、

原材料価格高騰対応等緊急保証制度を活用し、創設したものの。

【実施期間】2008年10月31日から2011年3月31日

【制度創設当初の利用資格】府内において事業を営んでいる中小企業者で、中小企業信用保険法第2条第4項第5号の規定による市町村長の認定を受けた方

【制度創設当初の中小企業信用保険法第2条第4項第5号の認定要件】

(イ) 国が指定する業種に属し、最近3ヶ月間の平均売上が前年同期の平均売上に比して3%以上減少している方

(ロ) 国が指定する業種に属し、製品等に係る売上原価のうち20%以上を占める原油等の仕入価格が20%以上上昇しているにもかかわらず、製品等価格に転嫁できていない方

(ハ) 国が指定する業種に属し、最近3ヶ月間の月平均売上総利益率または月平均営業利益率が前年同期の月平均売上総利益率または月平均営業利益率に比して3%以上減少している方

【制度創設当初の融資条件】融資限度額：2億円（うち無担保8,000万円） 資金用途：運転資金・設備資金

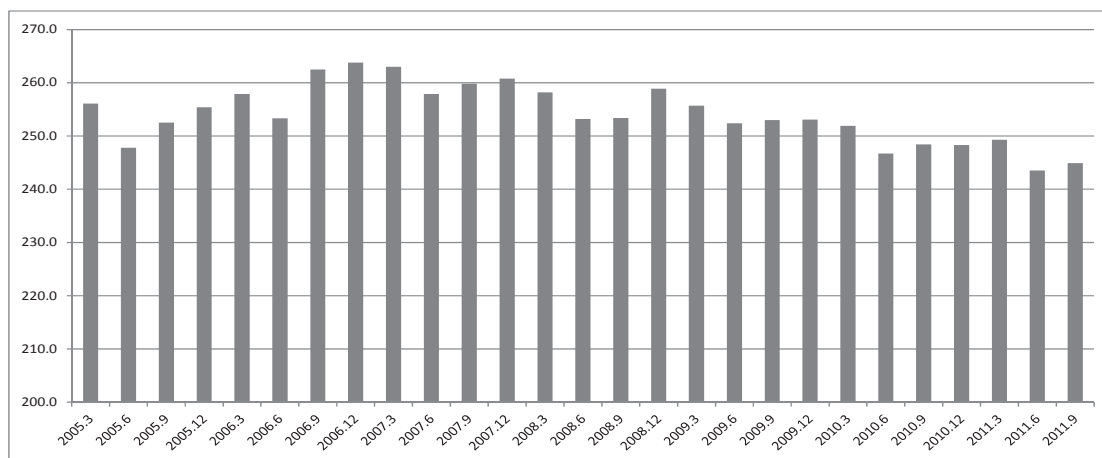
融資利率：年1.8%（のちに1.6%を経て1.4%に） 信用保証料：年0.8%

融資期間：7年以内（のちに10年以内に） 保証割合：100%保証

担保：府信用保証協会の定める不動産又は有価証券等 連帯保証人：原則、個人は不要、法人は法人代表者のみ

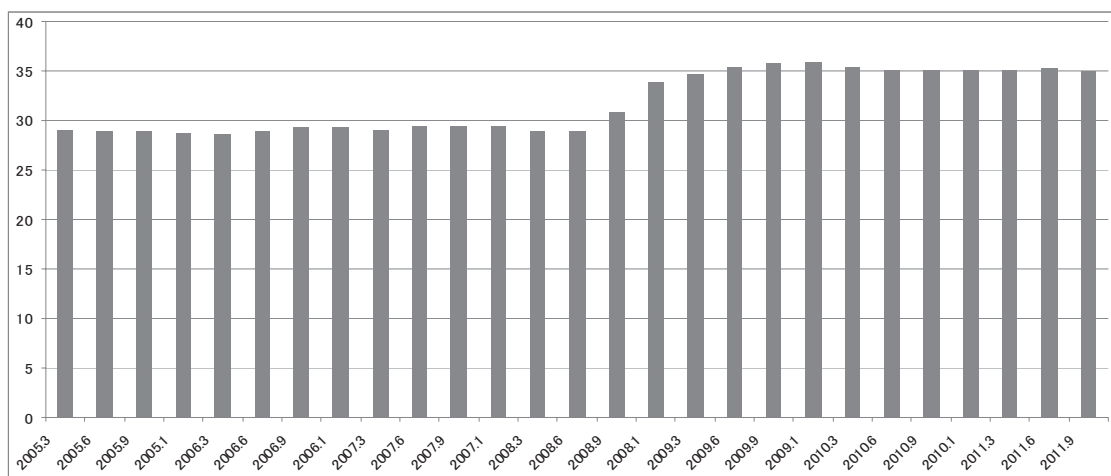
その後の経済状況の変化に伴い、対象業種の拡大や利用資格の緩和、融資条件の緩和措置を実施することにより、中小企業にとって非常に利用しやすい商品となり、結果として、全国で約27兆2千億円、大阪府中小企業信用保証協会内においても約97,000件、約2兆2,600億円の利用があった。

図表 1-4 中小企業向け貸出残高の推移(単位:兆円)



資料：中小企業庁編『中小企業白書』各年版(原資料：日本銀行「金融経済統計月報」他)を加工。

図表 1-5 全国中小企業信用保証協会保証残高の推移(単位:兆円)

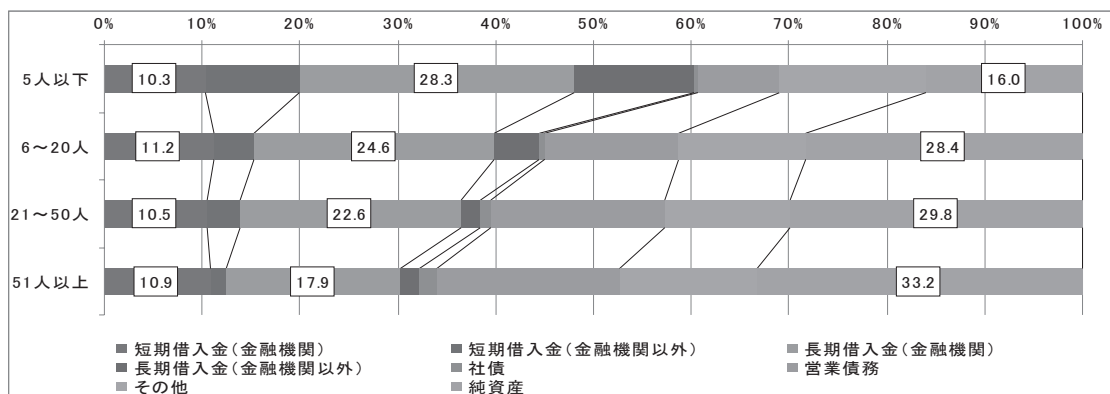


資料：全国信用保証協会連合会資料より加工。

3 中小企業の資金調達構造

図表 1-6～10 は各年の中小企業実態基本調査の推計結果に基づく、従業員規模別企業資金調達構造である。従業員規模が大きい企業ほど純資産の割合が高く、逆に従業員規模が小さい企業ほど金融機関からの借入金の割合が高い。この構造に大きな変化はなく、資金調達問題は従業員規模が小さい企業ほど、長年にわたって経営上の大きな課題となっている。

図表 1-6 資金調達構造 (2006 年・従業員規模別)

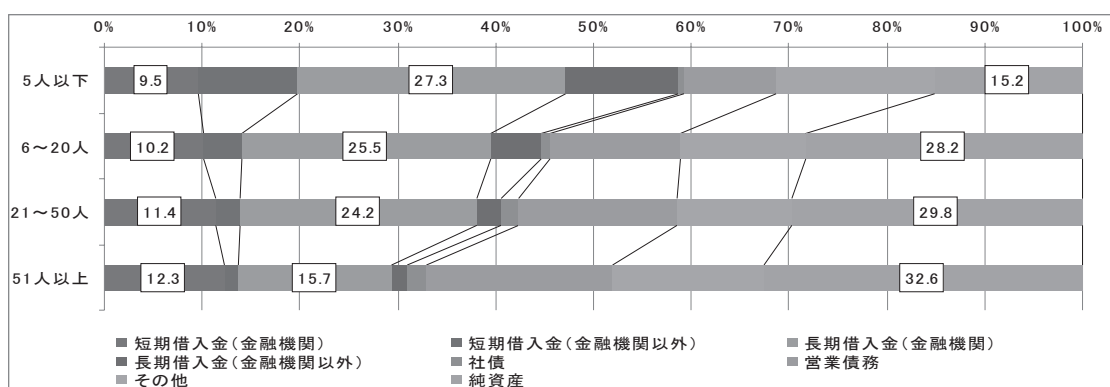


資料：中小企業庁編『中小企業白書 2007 年版』(原資料：中小企業庁「平成 18 年中小企業実態基本調査」)を加工。

(注)1. 各項目の構成比率は分母を負債+資本として算出。

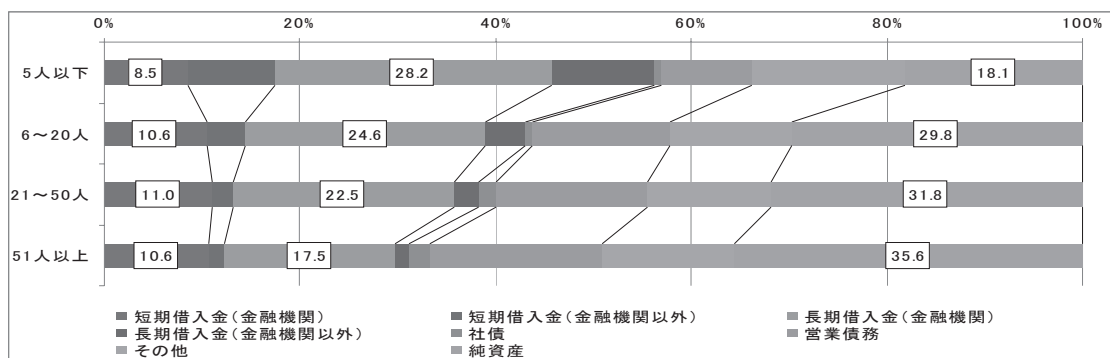
2. 営業債務(企業間信用)は支払手形+買掛金、その他は引当金などの残高。以下同じ。

図表 1-7 資金調達構造 (2007 年・従業員規模別)



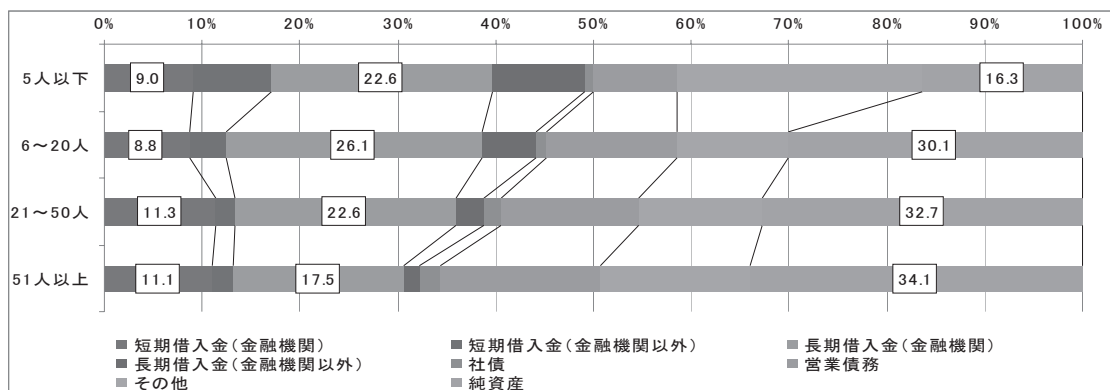
資料：中小企業庁編『中小企業白書 2008 年版』(原資料：中小企業庁「平成 19 年中小企業実態基本調査」)を加工。

図表 1-8 資金調達構造 (2008 年・従業員規模別)



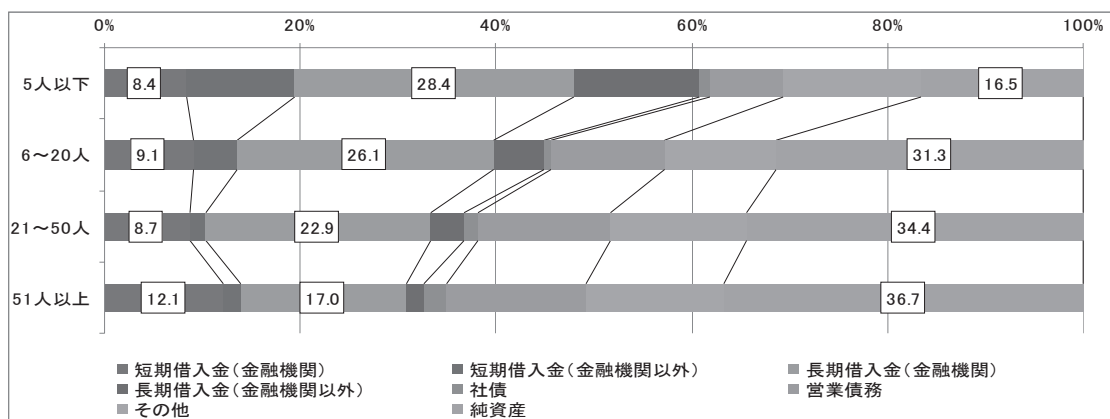
資料：中小企業庁編『中小企業白書 2009 年版』(原資料：中小企業庁「平成 20 年中小企業実態基本調査」)を加工。

図表 1-9 資金調達構造(2009年・従業員規模別)



資料：中小企業庁編『中小企業白書 2010年版』(原資料：中小企業庁「平成21年中小企業実態基本調査」)を加工。

図表 1-10 資金調達構造(2010年・従業員規模別)



資料：中小企業庁編『中小企業白書 2011年版』(原資料：中小企業庁「平成22年中小企業実態基本調査」)を加工。

4 小括

以上のように、中小企業における資金繰り、借入難易度においてはいずれも、マイナスの状況が続いていたなかでリーマン・ショックにより著しく悪化したものの、政府による緊急保証制度等の中小企業金融支援によって回復、改善基調となった。同様に、東日本大震災発生時にも、中小企業の資金繰り、借入難易度は一時的に悪化したものの東日本大震災復興緊急保証制度の創設等による支援によりいち早く回復している。このように、緊急時において政府の講じた中小企業金融支援は中小企業、とりわけ資金調達が経営上の長年の大きな課題となっていた従業員規模の小さい企業には、寄与したものと推察される。

第2章 データから見た大阪府中小企業の姿

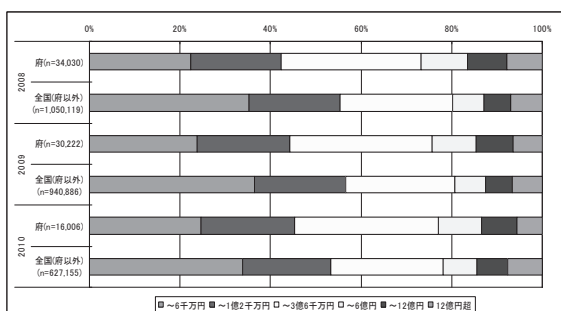
ここでは大阪府内中小企業の姿を、CRD(Credit Risk Database)データを通じて概観する。

CRDとは、一般社団法人CRD協会に集積する中小企業の経営に関するデータ(財務・非財務データ及びデフォルト情報)であり、一般社団法人CRD協会とは、データから中小企業の経営状況を判断することを通じて、中小企業金融に係る信用リスクの測定を行うことにより、中小企業金融の円滑化や業務の効率化を実現することを目指し、中小企業の経営データを集積する機関として、全国52の信用保証協会を中心に発足した任意団体CRD運営協議会をベースとして設立された機関である。

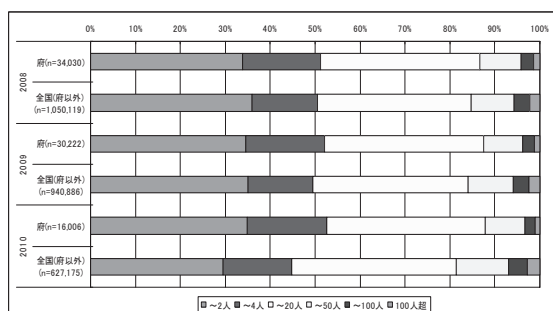
今回、一般社団法人CRD協会及び大阪府中小企業信用保証協会の協力を得て、法人における全国のデータと大阪府内企業のデータを比較することにより、府内企業の特徴を明らかにする。

1 規模の比較

図表 2-1 売上高



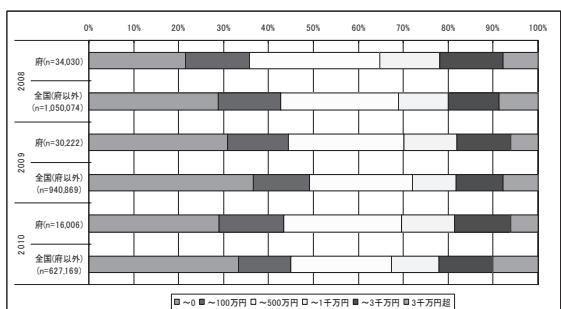
図表 2-2 従業員



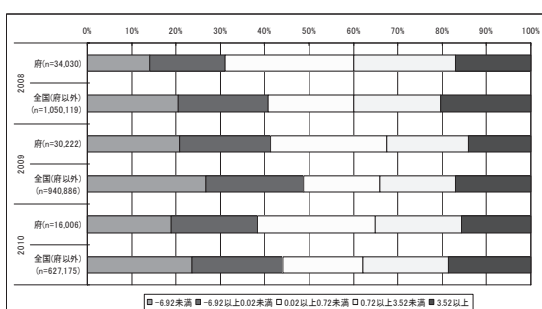
売上高規模を全国と比較すると、府内企業がやや規模が大きく、逆に、従業員規模では府内企業のほうがやや規模は小さい。

2 収益の比較

図表 2-3 償却前当期利益



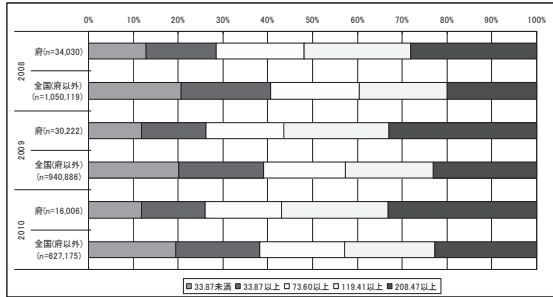
図表 2-4 ROA(総資産利益率)



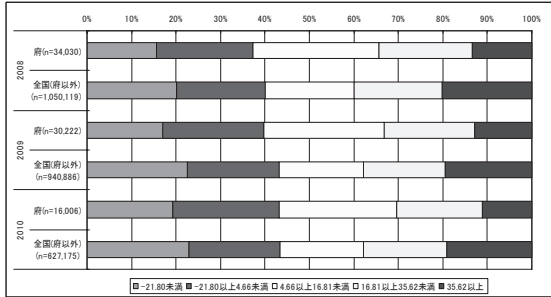
収益面を比較すると全国に比べ償却前当期利益、ROA(総資産利益率)とも、中間層の厚い分布となっている。

3 資産・負債の比較

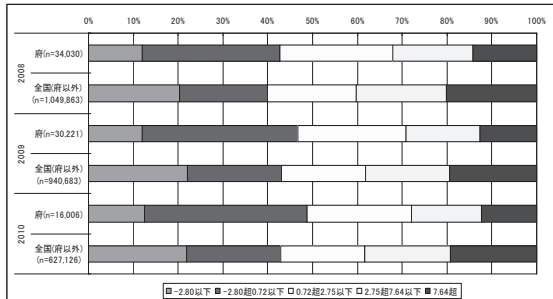
図表 2-5 当座比率



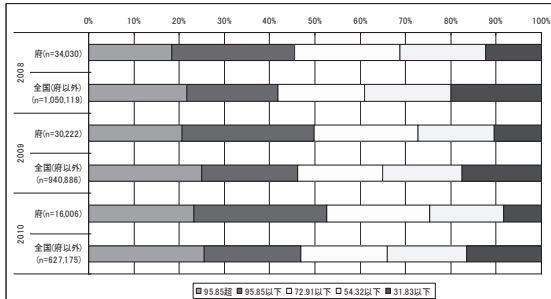
図表 2-6 自己資本比率



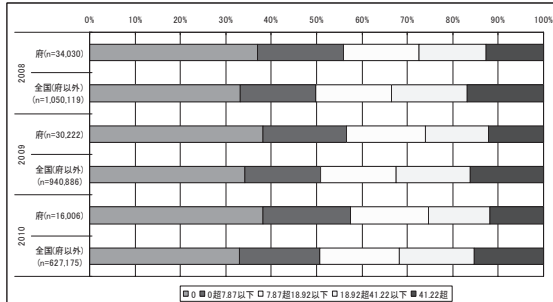
図表 2-7 負債比率



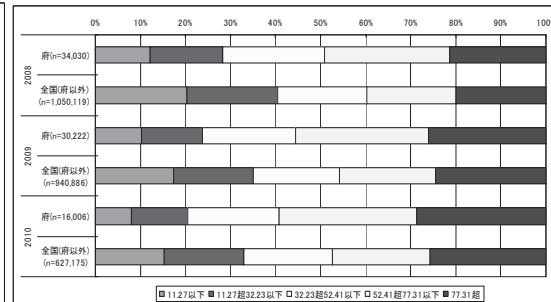
図表 2-8 借入依存度



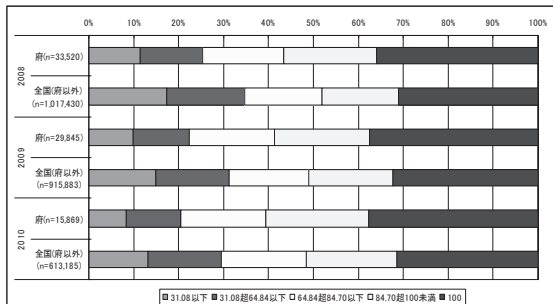
図表 2-9 短期借入金総資産比率



図表 2-10 長期借入金総資産比率



図表 2-11 長期借入金総借入金比率



府内企業は全国に比べ短期借入金総資産比率が低いにも関わらず長期借入金総資産比率が高く、借入金依存度はむしろ高くなっており、その結果として、長期借入金依存度も高くなっている。

一方で、当座比率は全国に比べ高くなっており、この比率が高いこと自体は望ましいが、本来は短期で資金調達すべきところを長期借入によって賄っていることで、この比率が高まっているケースも想定される。

※当座比率 (%) = 当座資産 ÷ 流動負債 × 100

当座資産：流動資産の中から特に換金性が高いもの（現金、預金、受取手形、売掛金、一時所有の有価証券など）

当座比率：短期に返さなければいけない借金を返すチカラを表す指標で、100%以上が望ましいとされている。

※データは提供を受けた時点(平成 23 年 8 月)での、一般社団法人 CRD 協会集計分。

CRD 協会は、会員として参画している信用保証協会や政府系・民間金融機関から、取引先中小企業の財務データの提供を、過年度分も含め逐次受け、データ蓄積を行っている。直近年のデータ数は、それ以前に比して蓄積度合いが低いいため少なくなるものであり、実際の企業数の減少を意味するものではない。

4 小括

法人における全国と大阪府内企業の比較で大阪府内企業の特徴は以下のとおりである。

売上高規模では全国企業と比べ府内企業がやや規模が大きく、収益性 (ROA)、安全性 (自己資本比率) とも決して著しく悪いということでもない。

しかし府内企業は全国に比べ借入依存度が高く、特に長期借入金総資産比率が高くなっており、資金調達面において、現下の低金利での調達が可能な長期資金に依存している可能性が高い。

第3章 アンケート調査 I 制度融資利用に関する調査

第1章で見たとおり、緊急時において政府の講じた中小企業金融支援は中小企業、とりわけ資金調達が経営上の長年の大きな課題となっていた従業員規模の小さい企業には、寄与したものと推察される。

しかし第2章で見たとおり、大阪府内企業は全国企業と比較しても借入依存度が高く、特に長期借入金総資産比率が高くなっている。上記金融面における中小企業支援が、緊急避難的には効果があったものの、一方で「企業の破綻を引き延ばすだけ」「企業ならびに金融機関のモラルハザードを引き起こす」といった指摘もある。

そこで本章では緊急保証制度利用についての府内中小企業へのアンケート等を通じ、セーフティネット活用の現状・課題及び今後のセーフティネットのあり方について考察する。

1 調査の概要

(1) 調査目的

大阪府内の中小企業における制度融資利用の状況や金融・金融機関に対する意識を把握することにより、今後の金融支援施策の立案に資することを目的とする。

(2) 調査対象

大阪府内における、大阪府中小企業信用保証協会の取引先

(3) 調査実施期間 平成23年9月30日～10月14日

(4) 調査方法 郵送自記式調査

(5) 配布と回収の状況

	法人	個人
a 有効発送数	1,998	1,189
b 有効回答数	377	140
c 有効回答率	18.9%	11.8%

※調査票発送数：法人2,002（母集団数：10,937）、個人事業主1,189（母集団数：6,685）

※選定方法：無作為抽出（大阪府中小企業信用保証協会保有の取引先名簿を基に選定）

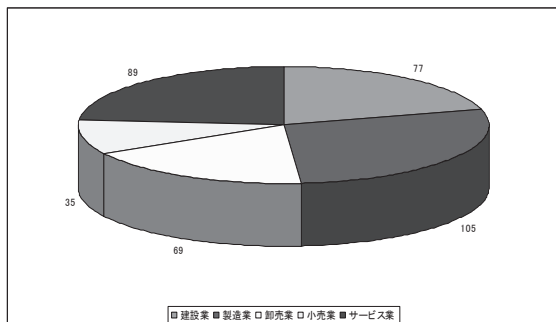
なお本文において使用する図表については、特に断りの無い場合は本調査による。

2 調査結果

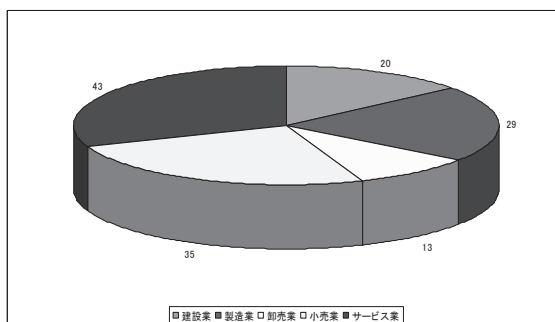
(1) 回答企業の概観

はじめに、回答企業の特性について概観する。法人では「製造業」「卸売業」、個人では「小売業」の割合が高い。設立経過年数、代表者の年齢については、法人・個人ともほぼ同様の構成比となった。また、個人における過去3年間の推移では売上(収入)や所得金額が減少傾向にあるとする回答がそれぞれ過半数を超えている。

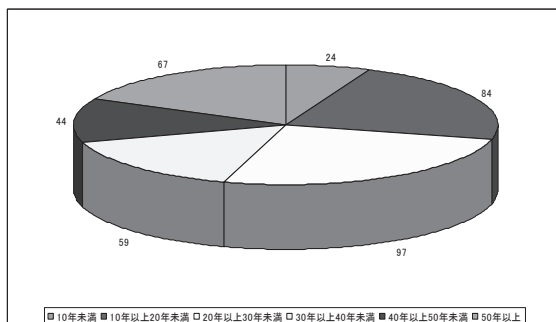
図表 3-1-1 業種(法人)



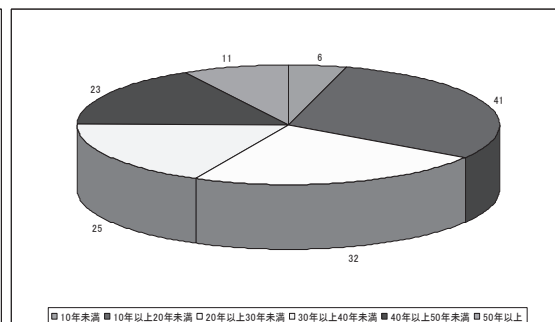
図表 3-1-2 業種(個人)



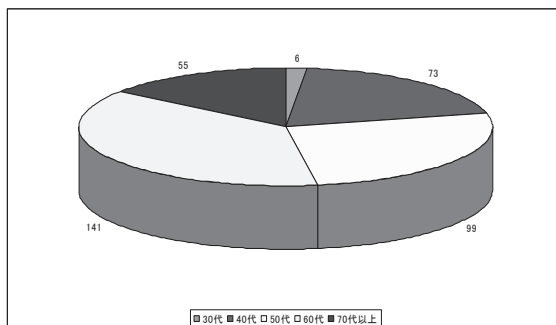
図表 3-1-3 設立経過年数(法人)



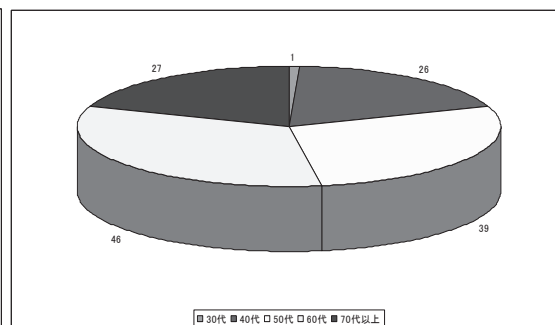
図表 3-1-4 設立経過年数(個人)



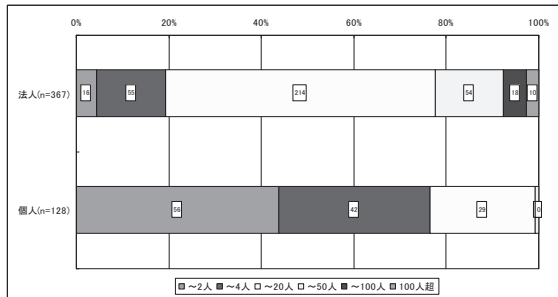
図表 3-1-5 代表者の年齢(法人)



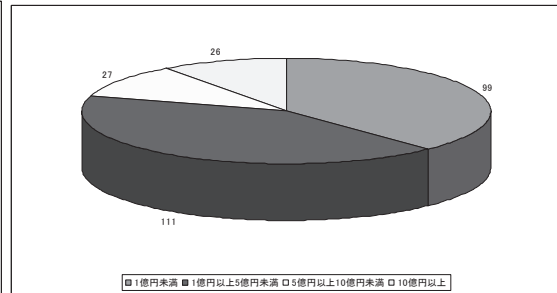
図表 3-1-6 代表者の年齢(個人)



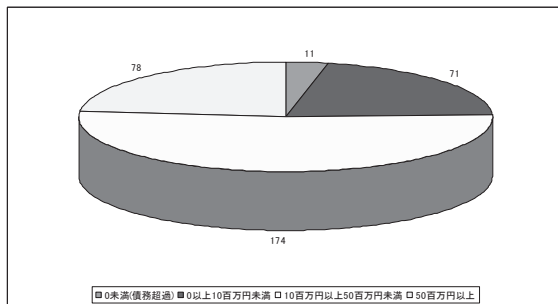
図表 3-1-7 従業員数(経営者等、パート含む)



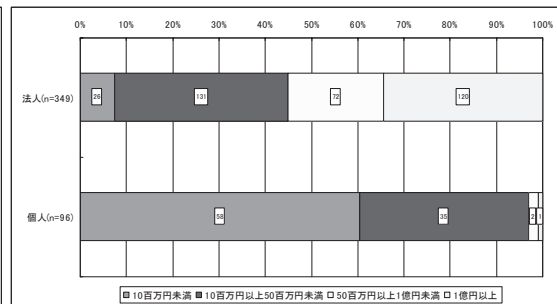
図表 3-1-8 総資産額(法人のみ)



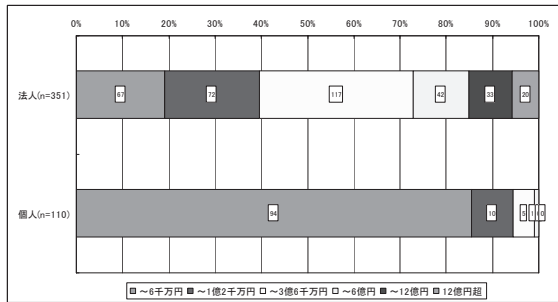
図表 3-1-9 自己資本額(法人のみ)



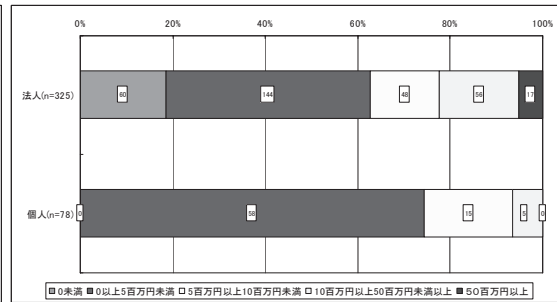
図表 3-1-10 借入金



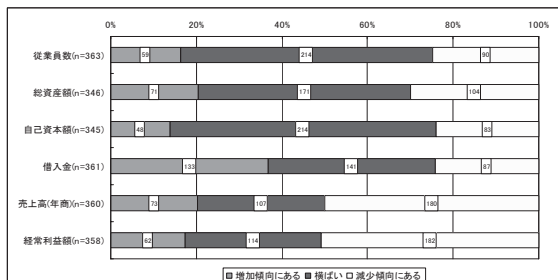
図表 3-1-11 売上高(年商)
(個人の場合、売上(収入)金額)



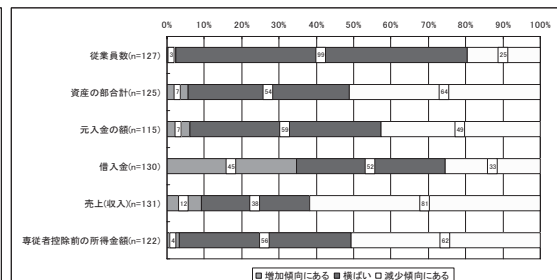
図表 3-1-12 経常利益額
(個人の場合、専従者控除前の所得金額)



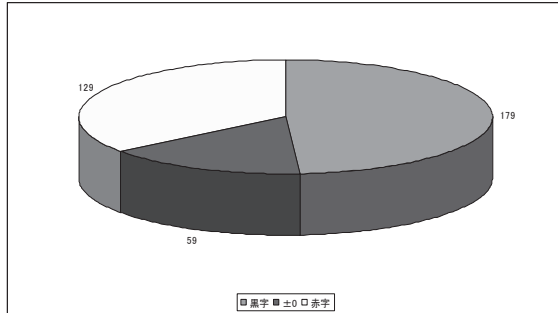
図表 3-1-13 過去3年間の推移(法人)



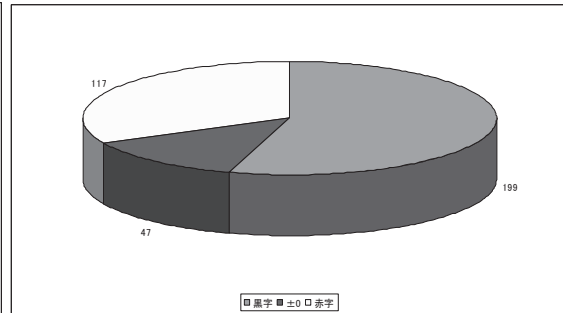
図表 3-1-14 過去3年間の推移(個人)



図表 3-1-15 2 期前の経常利益(法人のみ)



図表 3-1-16 3 期前の経常利益(法人のみ)

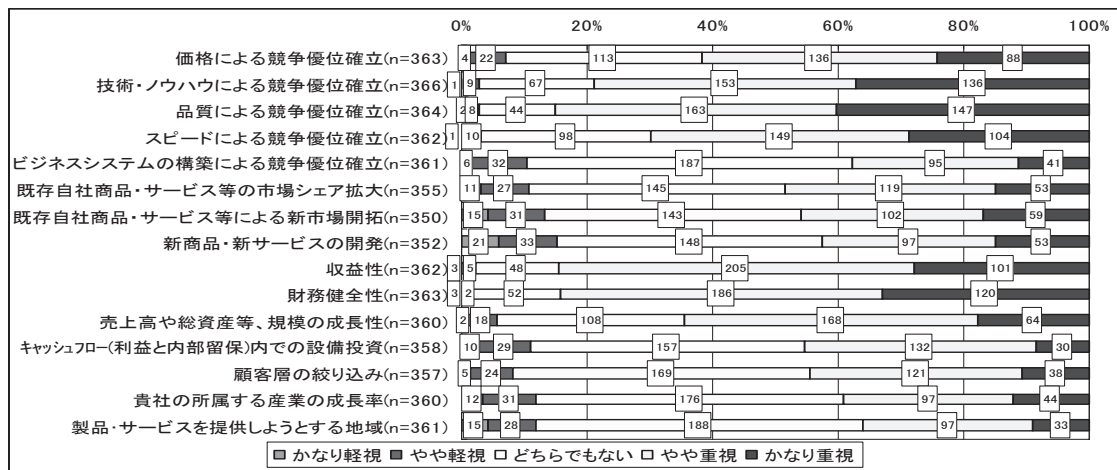


(2) 戦略・経営上の課題

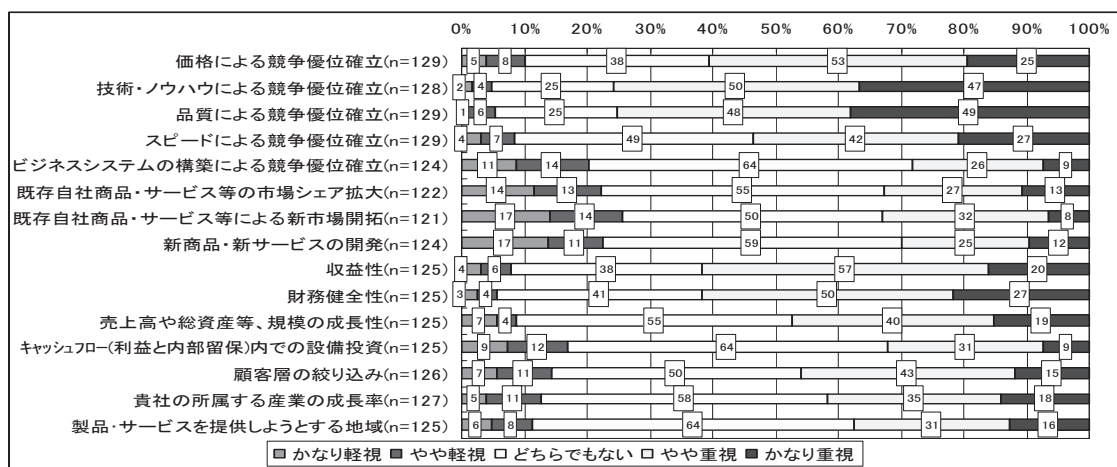
① 経営戦略の重視度

法人・個人とも「技術・ノウハウ」「品質」を重視、法人では「収益性」「財務健全性」も併せて重視するとした回答が多く見受けられた。

図表 3-2-1 戦略の重視度(法人)



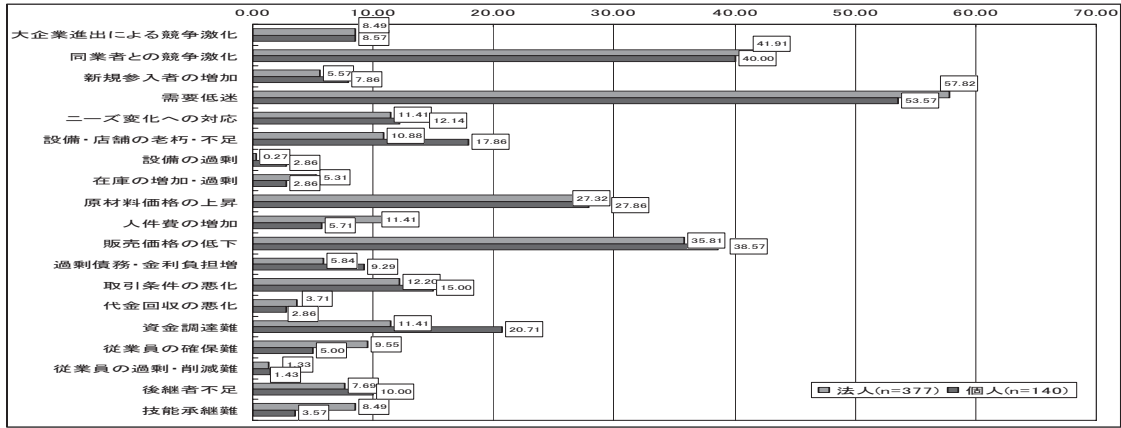
図表 3-2-2 戦略の重視度(個人)



② 直面している経営課題

法人・個人とも「需要低迷」「同業者との競争激化」「販売価格の低下」が経営課題とする事業者が多かった。

図表3-2-3 経営上の課題(複数回答、各選択肢を選択した割合を%で表示)

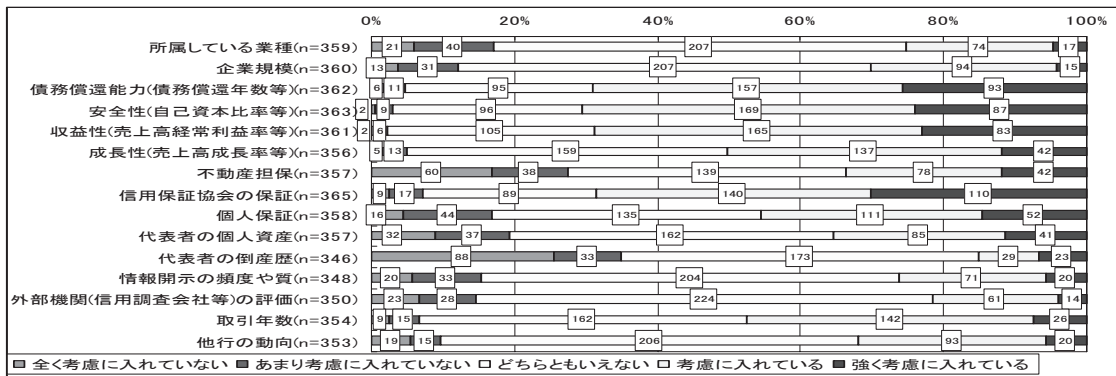


(3) 金融機関との取引状況と金融機関に対する意識

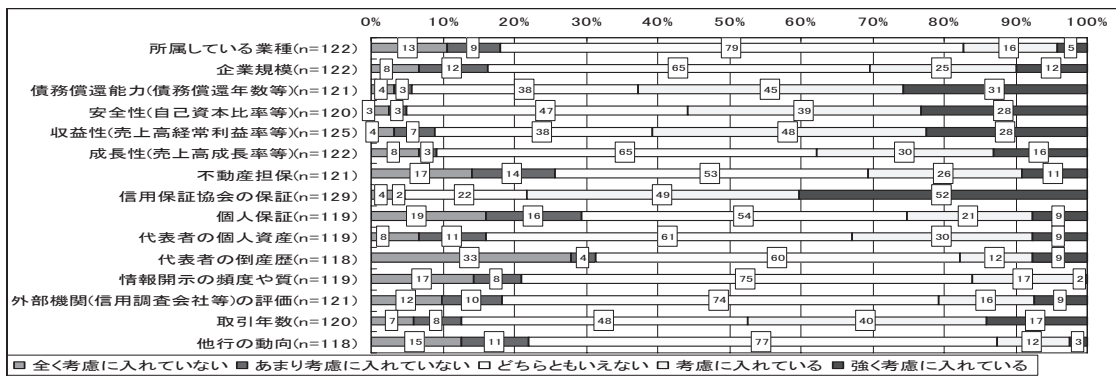
① メインバンクが融資可否決定に際し考慮している思う程度

法人・個人とも「保証協会の保証」「債務償還能力」「安全性」「収益性」を強く考慮していると考えている。

図表3-3-1 メインバンクが融資可否決定に際し考慮している思う程度(法人)



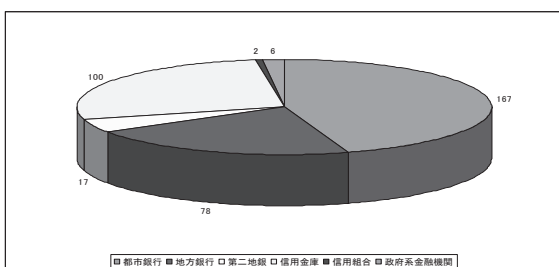
図表3-3-2 メインバンクが融資可否決定に際し考慮している思う程度(個人)



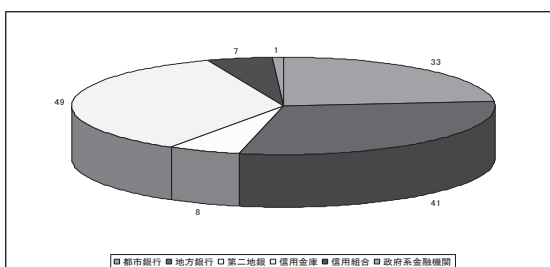
② メインバンク・準メインバンクの業態

取引金融機関のうち、融資残高が最も多い金融機関をメインバンク、取引金融機関のうち、融資残高が2番目に多い金融機関を準メインバンクと規定し、メインバンク・準メインバンクの業態を聞いたところ、以下のとおり、メインバンクについては、法人は約45%が都市銀行、個人では約35%が信用金庫、約30%が地方銀行となり、また、準メインバンクについては、法人では40%弱が都市銀行、30%弱が信用金庫、個人では約40%が信用金庫となった。

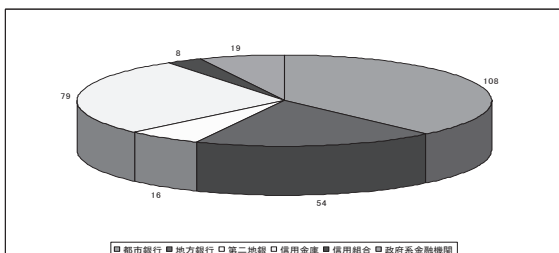
図表 3-3-3 メインバンクの業態(法人)



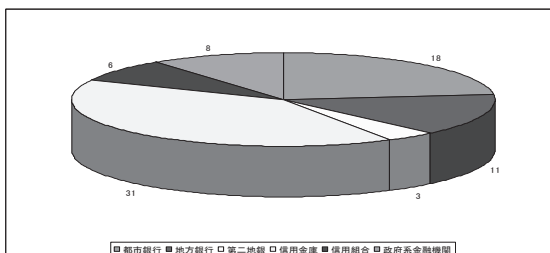
図表 3-3-4 メインバンクの業態(個人)



図表 3-3-5 準メインバンクの業態(法人)



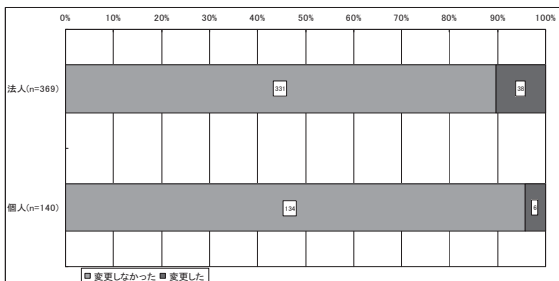
図表 3-3-6 準メインバンクの業態(個人)



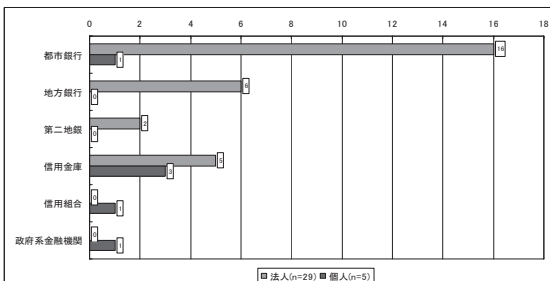
③ 直近5年間におけるメインバンク変更の有無

法人・個人とも9割以上は変更していない。法人では都市銀行、個人では信用金庫からの変更が多い。

図表 3-3-7 メインバンク変更の有無



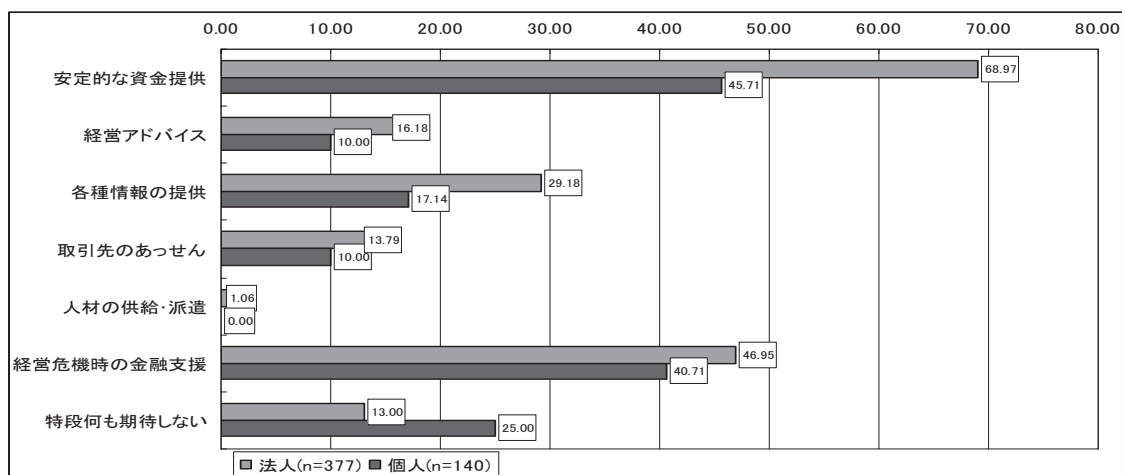
図表 3-3-8 変更前のメインバンクの業態



④ メインバンクに期待すること

法人・個人とも「安定的な資金提供」「経営危機時の金融支援」に期待が集まった。

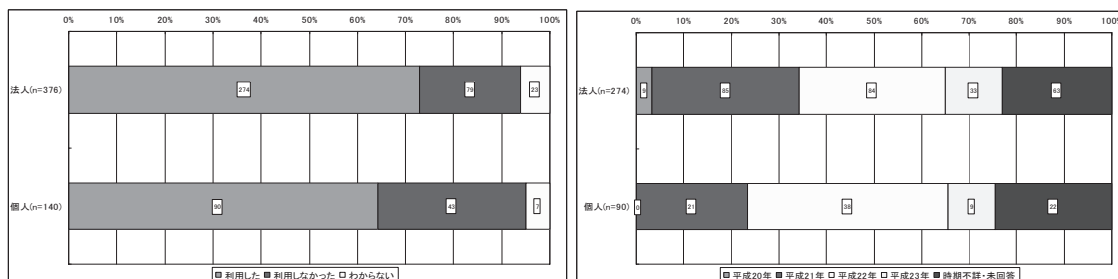
図表 3-3-9 メインバンクに期待すること (複数回答、各選択肢を選択した割合を%で表示)



(4) 「緊急経営対策資金融資」について

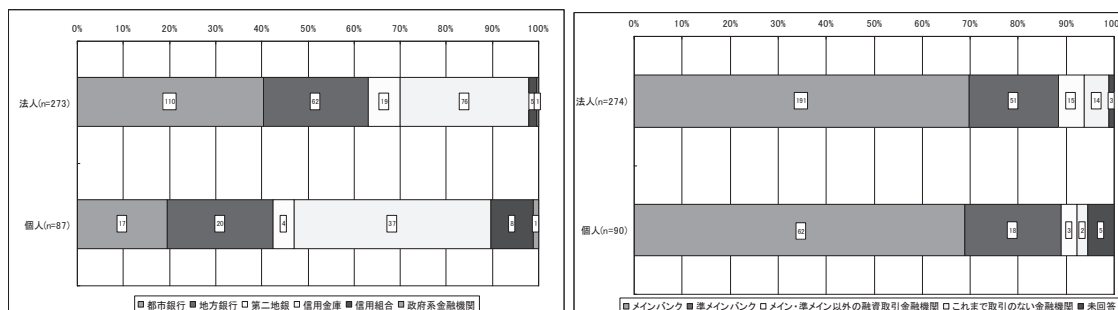
法人の7割強、個人の6割強が「緊急経営対策資金融資を利用」と回答した。

図表3-4-1 緊急経営対策資金融資利用有無 図表3-4-2 緊急経営対策資金融資実行時期



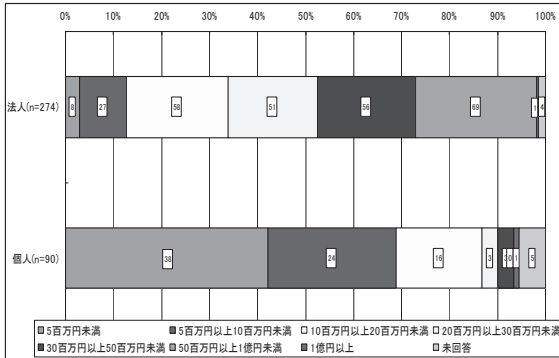
また、法人の約4割が「都市銀行」、個人の約4割が「信用金庫」で実行、法人・個人とも約7割が「メインバンク」で実行したと回答した。

図表 3-4-3 緊急経営対策融資実行金融業態 図表 3-4-4 緊急経営対策融資実行金融機関

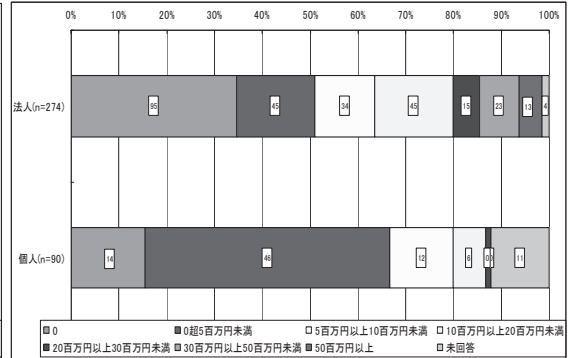


他方、法人の6割強、個人の8割強が緊急経営対策資金融資で既存借入との一本化等を実行することにより返済負担の軽減を行っていた。

図表 3-4-5 緊急経営対策融資実行額

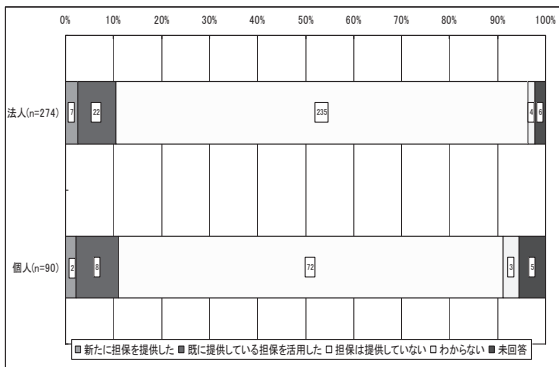


図表 3-4-6 緊急経営対策借入による既借返済

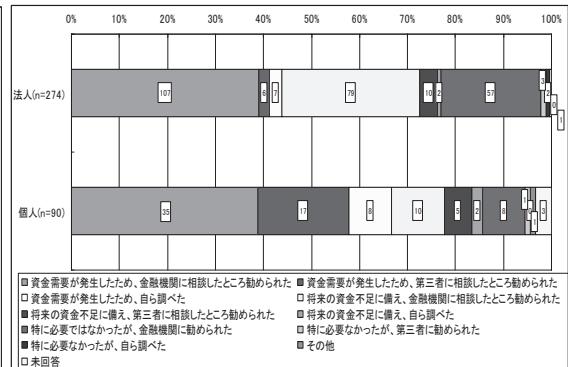


緊急経営対策融資の借入のほとんどは無担保、資金需要に関わらず「金融機関に勧められて借入を行った」とする回答が圧倒的多数であった。

図表3-4-7 緊急経営対策融資の担保提供

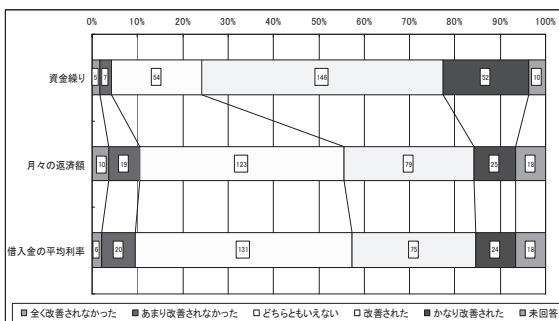


図表3-4-8 緊急経営対策融資の申込経緯

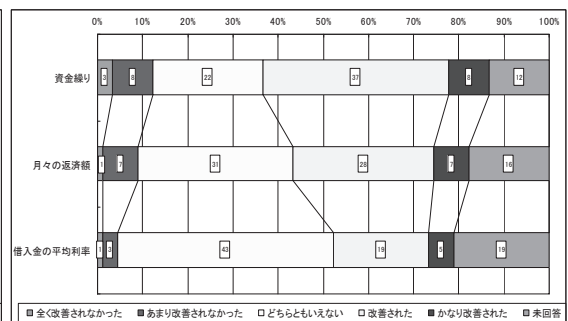


資金繰りについては法人の 8 割弱、個人の 6 割強が「改善された」との回答であった。一方で、「特に資金を必要としなかったが、申し込んだ」ケースも見受けられた。

図表 3-4-9 緊急経営対策による改善(法人)

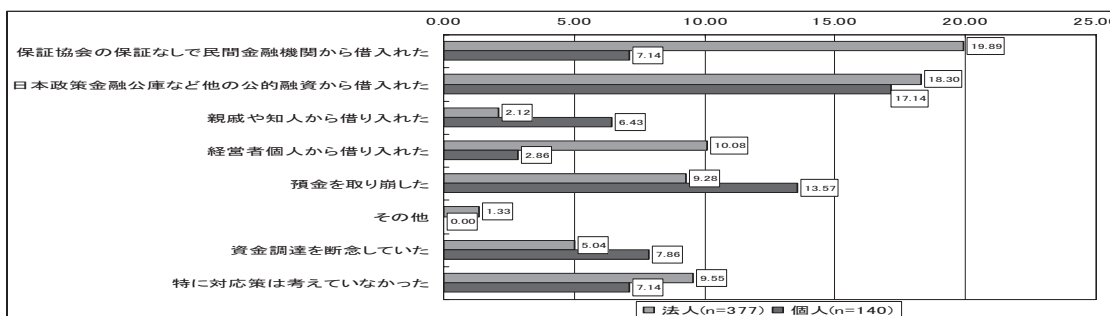


図表 3-4-10 緊急経営対策による改善(個人)



緊急経営対策資金融資を借入できなかった場合の対応としては代替手法があったとの回答が太宗を占め、「調達自体を断念した」との回答は法人・個人とも1割にも満たなかった。

図表3-4-11 緊急経営対策資金融資を借入できなかった場合の対応
(複数回答、各選択肢を選択した割合を%で表示)

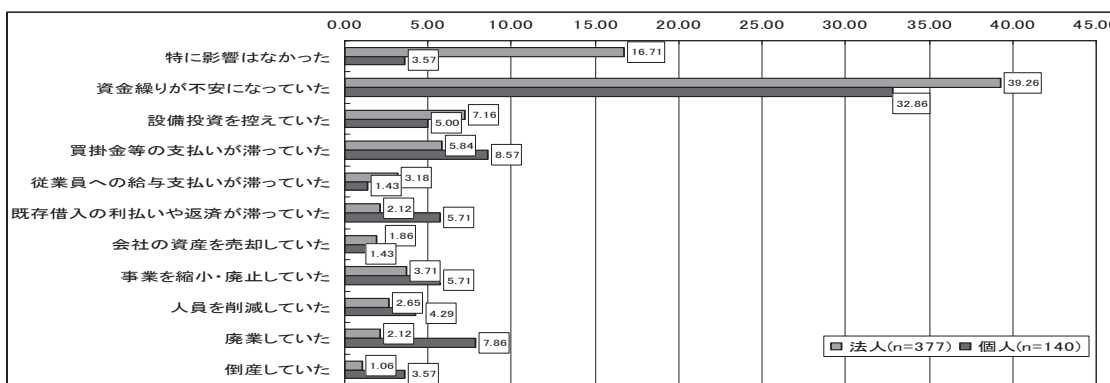


一方、緊急経営対策資金融資を借入できなかった場合の経営面での影響については、「資金繰りが不安」が最多であったが、事業継続に多大な支障が生じるとした回答も半数近くに上った。

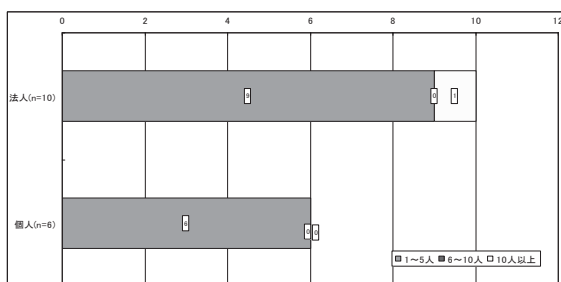
なお「人員を削減していた」を選択した回答者に削減人数を聞いたところ、法人・個人とも「1~5人」との回答であった。

また「倒産していた」「廃業していた」を選択した回答者にその時期を聞いたところ、法人・個人とも約半数が「3ヶ月以内」と回答した。

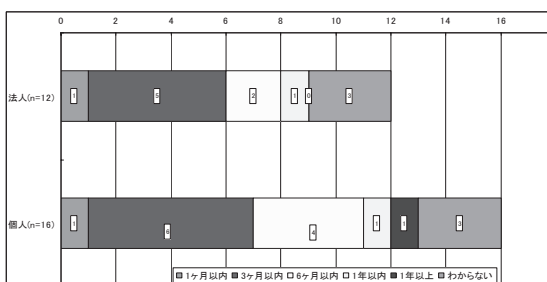
図表3-4-12 緊急経営対策資金融資を借入できなかった場合の経営面での影響
(複数回答、各選択肢を選択した割合を%で表示)



図表3-4-13 借入不可時の削減人員

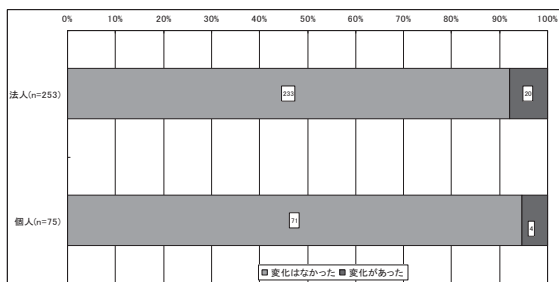


図表3-4-14 借入不可時の倒産・廃業時期



緊急経営対策融資実行前後の金融機関の態度については9割が「変化なし」と回答した。

図表3-4-15 緊急経営対策融資実行前後の金融機関の態度変化

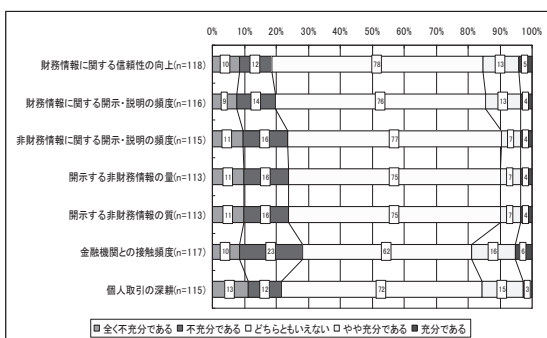
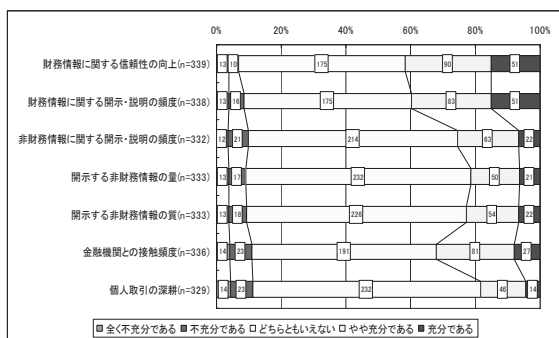


(5) 中小企業金融円滑化について

メインバンクに対して事業者自身が行っている中小企業金融円滑化に資する取組についてその程度を問うたところ、すべての項目について法人に比べ個人の方が、自身の取組について「不十分」とする回答割合が多く、また、法人・個人とも非財務情報についての開示・説明についての取組が弱い傾向であるとの結果を得た。

図表 3-5-1 金融円滑化への取組程度(法人)

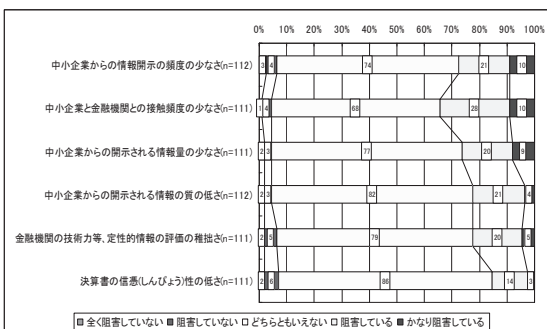
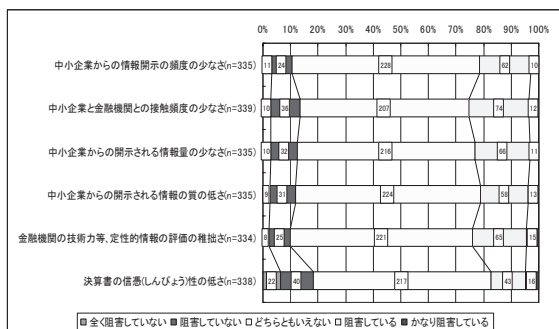
図表 3-5-2 金融円滑化への取組程度(個人)



また、中小企業金融の円滑化を阻害していると考えられる要因を聞いたところ、法人・個人とも「接触頻度の少なさ」を挙げ、次いで法人は「金融機関の定性的情報評価」個人は「自らの情報開示」を要因と考えていることがわかった。

図表 3-5-3 金融円滑化阻害要因(法人)

図表 3-5-4 金融円滑化阻害要因(個人)



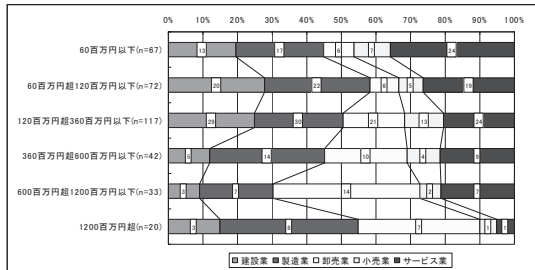
(6) 属性に関する詳細分析 (法人)

以下は χ^2 乗検定¹により 5%有意(両側)の結果が得られたクロス集計結果である。

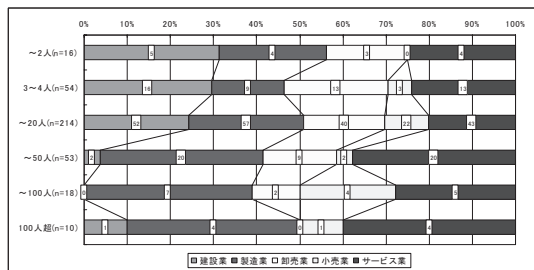
売上高や総資産の規模が大きくなるほど卸売業の割合が増加し、サービス業の割合が減少しているが、従業員数で見ると、建設業及び卸売業の割合が減少し、製造業及びサービス業の割合が増加している一方で、売上高及び従業員数の規模は設立経過年数が長いほど増大している。他方、従業員数の規模が大きければ売上高及び経常利益額も大きい。

また、売上高規模が大きければ借入依存度も概ね低い傾向となっている。

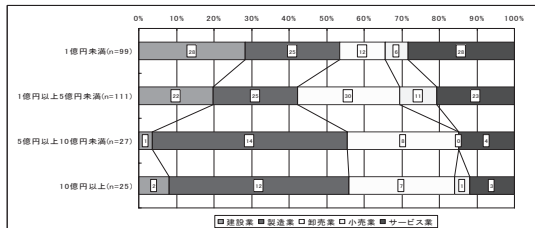
図表 3-6-1 業種と売上高



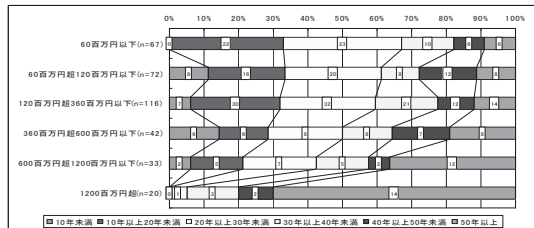
図表 3-6-2 業種と従業員数



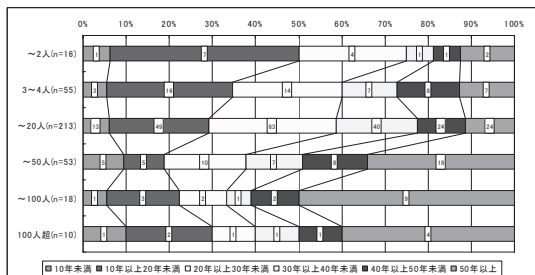
図表 3-6-3 業種と総資産



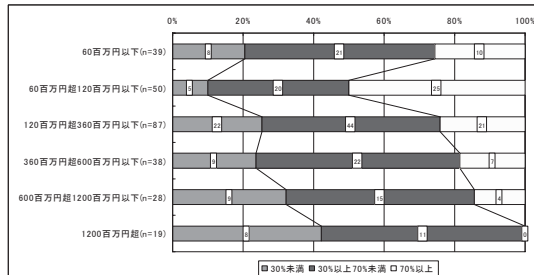
図表 3-6-2 法人設立経過年数と売上高



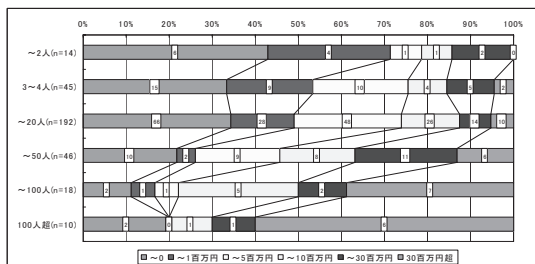
図表 3-6-5 法人設立経過年数と従業員数



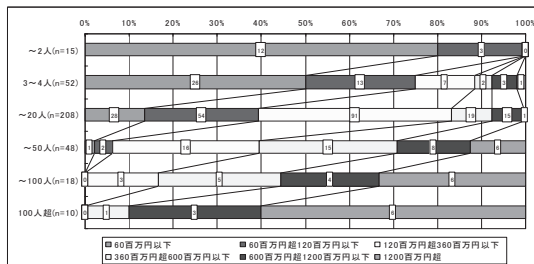
図表 3-6-6 売上高と借入金依存度



図表 3-6-7 従業員数と経常利益



図表 3-6-8 従業員数と売上高



¹期待度数(期待値)求め、その期待度数から観測度数(測定された値)がどの程度の割合でずれているか(観測度数と期待度数の差=残差)を算出し「観測結果に有意の差が認められるか」を見るための検定方法。有意水準は一般的に5%を使用する。

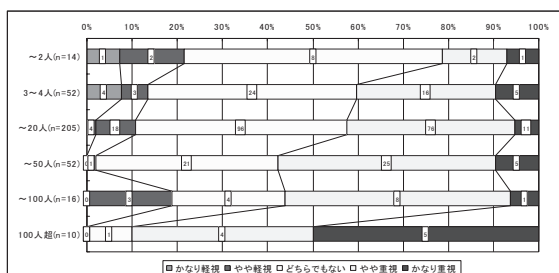
(7) 戦略・経営上の課題に関する詳細分析(法人)

① 経営戦略の重視度

従業員規模が大きくなるほど「設備投資はキャッシュ・フロー内で行う」傾向があり、総資産や借入金規模が大きくなるほど「自社製品・サービスの市場シェア拡大」を重視する傾向にある。また総資産の規模が大きくなるほど「新商品・新サービスの開発」と同時に「収益性」を重視し、自己資本比率が高い層ほど「品質による競争優位確立」を重視している。

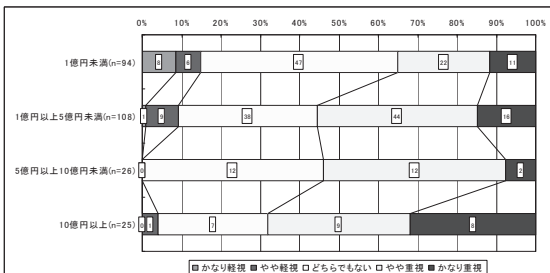
図表 3-7-1 従業員数と

「キャッシュ・フロー内での設備投資」

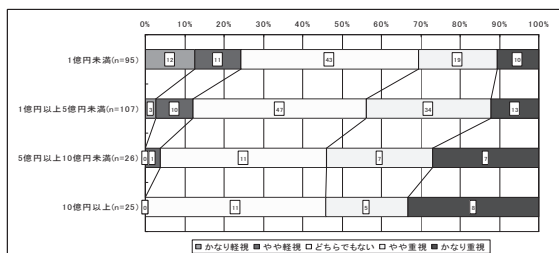


図表 3-7-2 総資産と

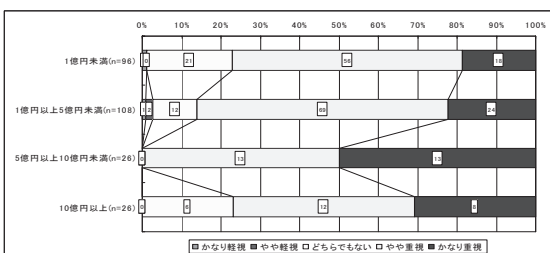
「自社製品・サービスの市場シェア拡大」



図表 3-7-3 総資産と「新商品・新サービスの開発」

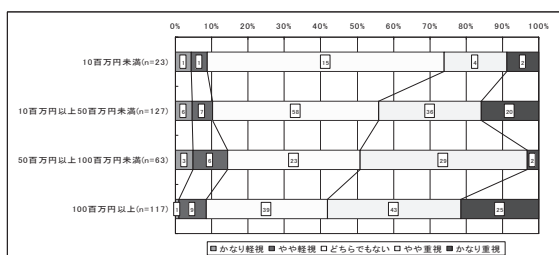


図表 3-7-4 総資産と「収益性」



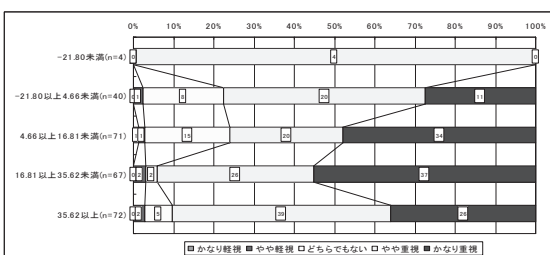
図表 3-7-5 借入金と

「自社製品・サービスの市場シェア拡大」



図表 3-7-6 自己資本比率と

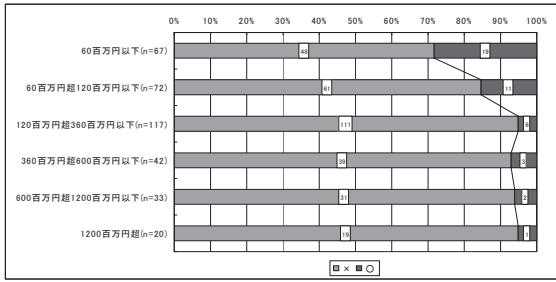
「品質による競争優位確立」



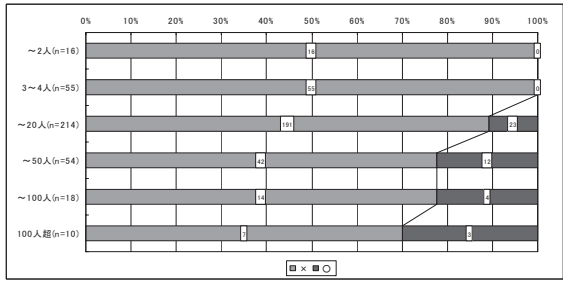
② 直面している経営課題

売上高や従業員数規模が小さく、ROA(総資本利益率)が低い層ほど「資金調達難」を経営課題として挙げる割合が高い。ROAが低い層は「需要低迷」「過剰債務・金利負担増」を、従業員規模が大きい層は「人件費の増加」「従業員の確保難」を、さらには経常利益が高い層は「在庫の増加・過剰」「原材料価格の上昇」を、それぞれ課題として挙げる割合が高い。自己資本比率の低い層もまた「過剰債務・金利負担増」を課題として挙げる割合が高い。

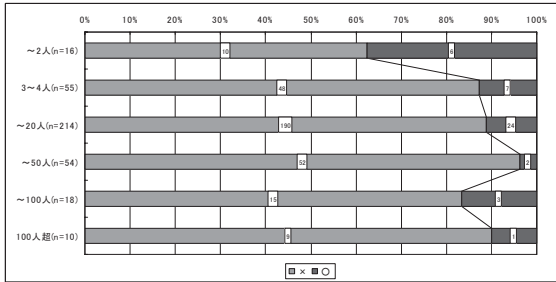
図表3-7-7売上高と「資金調達難」



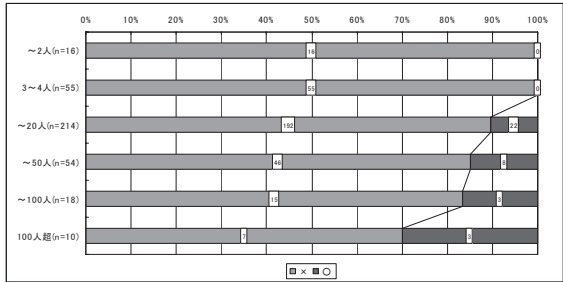
図表3-7-8従業員数と「人件費の増加」



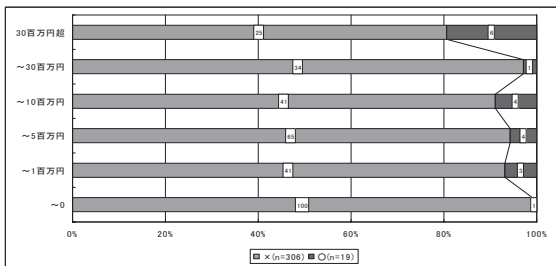
図表3-7-9従業員数と「資金調達難」



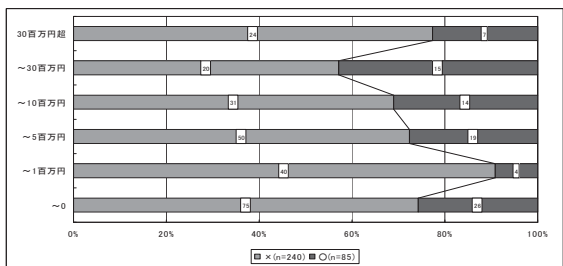
図表3-7-10従業員数と「従業員の確保難」



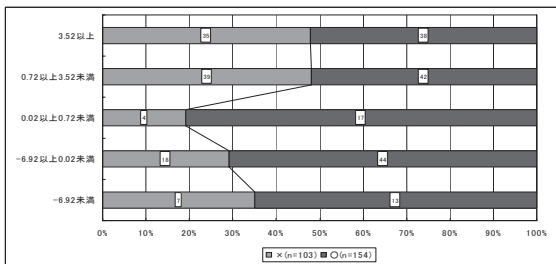
図表3-7-11経常利益と「在庫の増加・過剰」



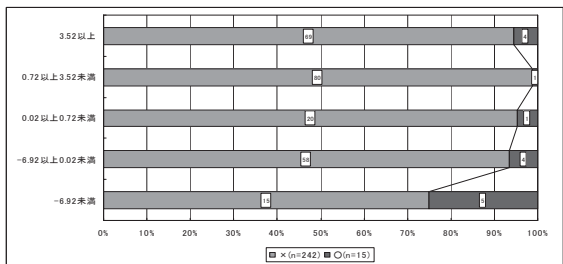
図表3-7-12経常利益と「原材料価格の上昇」



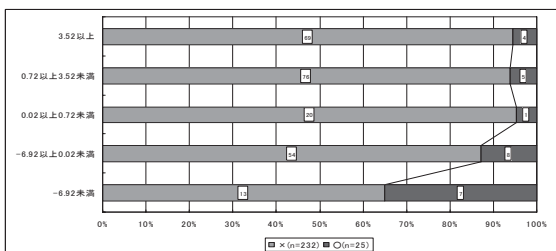
図表3-7-13 ROAと「需要低迷」



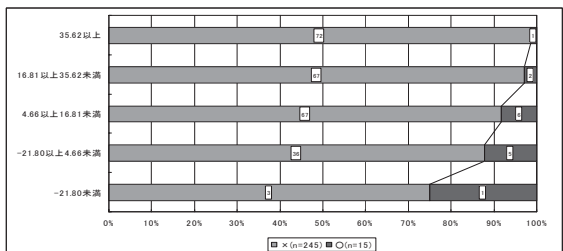
図表3-7-14 ROAと「過剰債務・金利負担増」



図表3-7-15 ROAと「資金調達難」



図表3-7-16自己資本比率と「過剰債務・金利負担増」



(8) 金融機関との取引状況と金融機関に対する意識に関する詳細分析(法人)

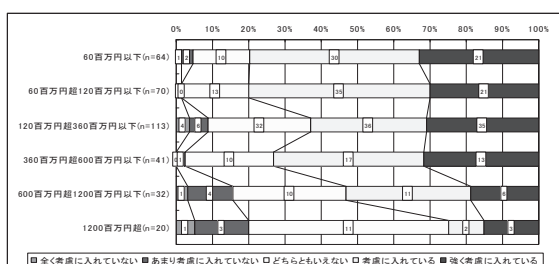
① メインバンクが融資可否決定に際し考慮している思う程度

売上高や従業員数、総資産の規模や借入金の額が大きい企業ほど、「他行の動向」を融資可否決定に際し考慮していると考えている割合が高い。

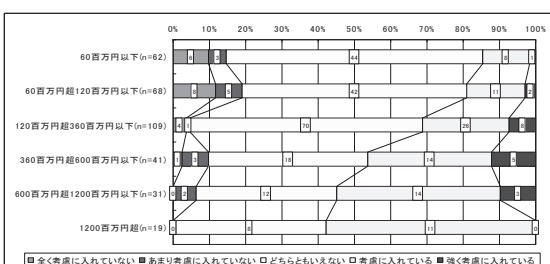
逆に売上高や総資産の規模や経常利益、ROA といった収益が小さい企業ほど、「信用保証協会の保証」を融資可否決定に際し考慮していると考えている割合が高い。

一方、従業員数が多い企業ほど「安全性」を、借入金額が大きい企業ほど「不動産担保」を、それぞれ融資可否決定に際し考慮していると考えている割合が高い。

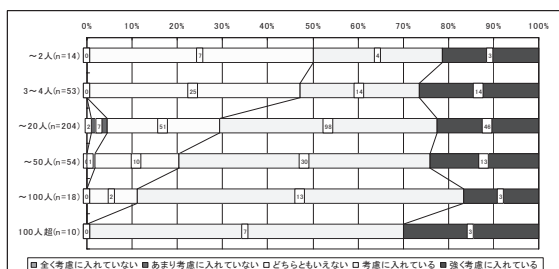
図表3-8-1売上高と「信用保証協会の保証」



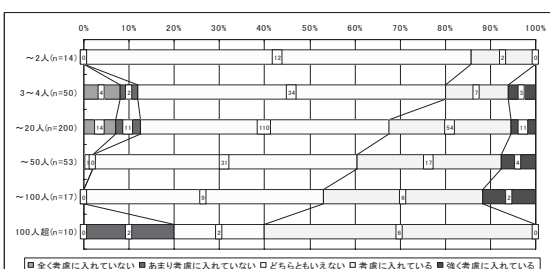
図表3-8-2売上高と「他行の動向」



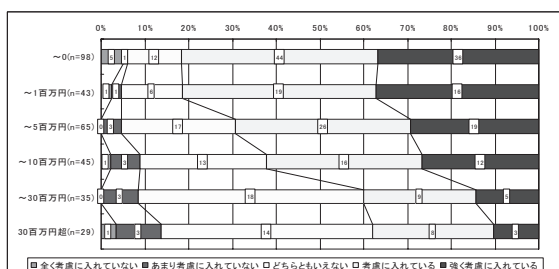
図表3-8-3従業員数と「安全性」



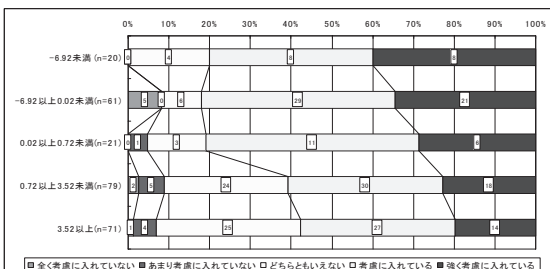
図表3-8-4従業員数と「他行の動向」



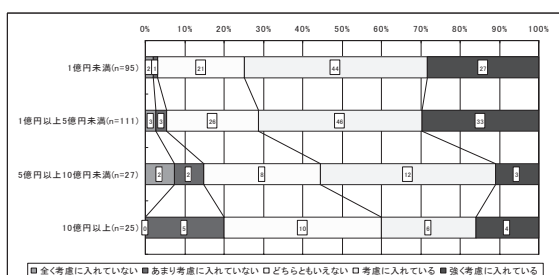
図表3-8-5経常利益と「信用保証協会の保証」



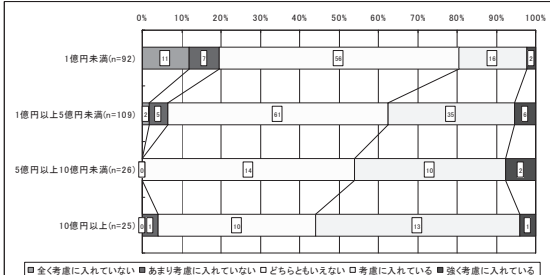
図表3-8-6 ROAと「信用保証協会の保証」



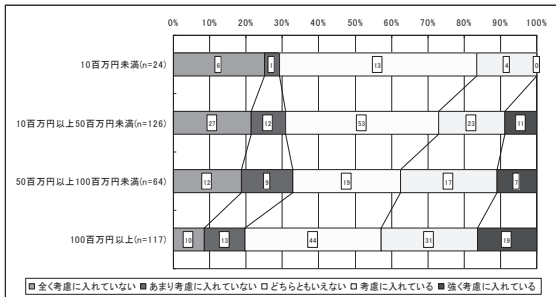
図表3-8-7総資産と「信用保証協会の保証」



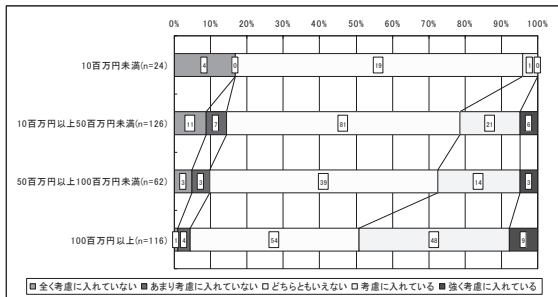
図表3-8-8総資産と「他行の動向」



図表3-8-9借入金と「不動産担保」



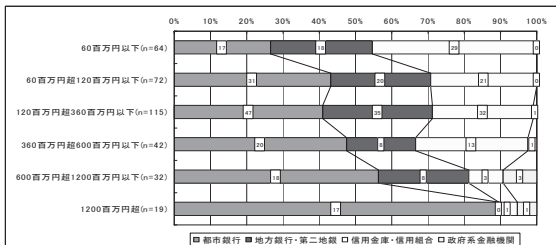
図表3-8-10借入金と「他行の動向」



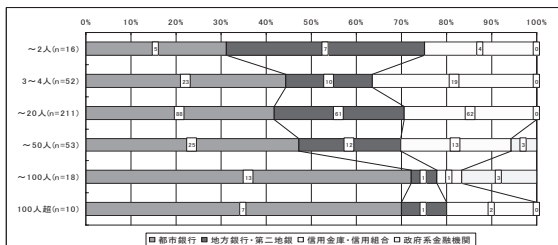
② メインバンク・準メインバンクの業態

いずれも規模が大きくなるにつれ都市銀行がメインバンクとなる割合が高くなっている。

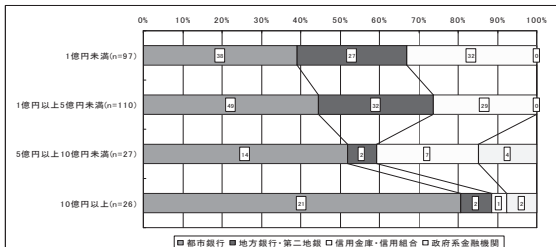
図表 3-8-11 メインバンクの業態と売上高



図表 3-8-12 メインバンクの業態と従業員数



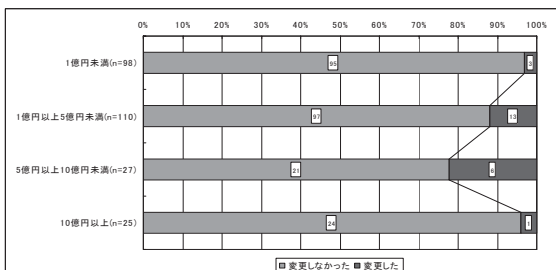
図表 3-8-13 メインバンクの業態と総資産



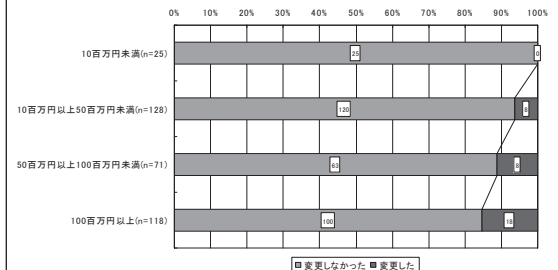
③ 直近5年間におけるメインバンク変更の有無

直近5年間におけるメインバンクの変更はほとんどなされていないものの、借入金額が大きい企業ほど、メインバンクを変更した企業割合が高くなっている。

図表 3-8-14 メインバンク変更と総資産



図表 3-3-15 メインバンク変更と借入金

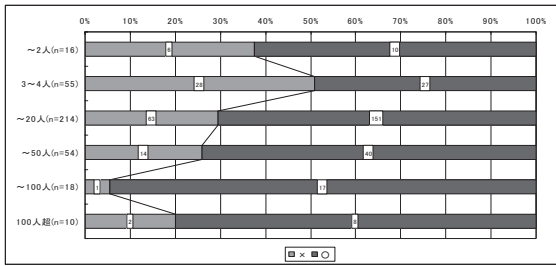


④ メインバンクに期待すること

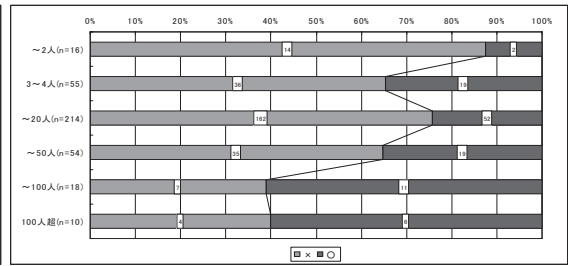
従業員数や総資産、借入金額が大きく、自己資本比率が低い企業ほど「安定的な資金供給」を、また、従業員数が多い、あるいは自己資本比率が高い企業ほど「各種情報の提供」を、それぞれメインバンクに期待する企業割合が大きくなっている。

逆に総資産、借入金額が小さい企業ほど、メインバンクには「何も期待しない」との回答割合が大きい。

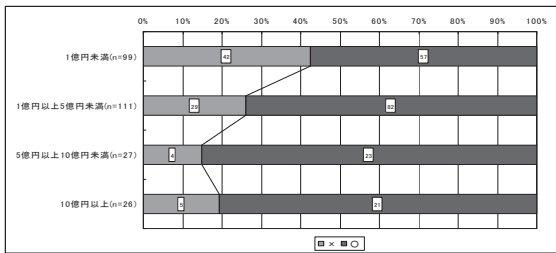
図表 3-8-16 従業員数と「安定的な資金供給」



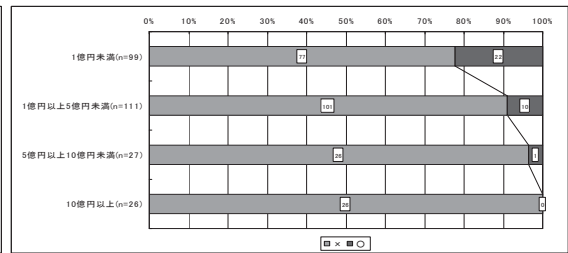
図表 3-8-17 従業員数と「各種情報の提供」



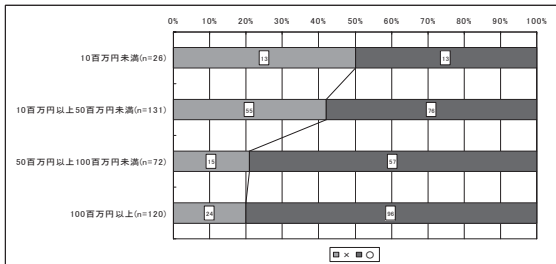
図表 3-8-18 総資産と「安定的な資金供給」



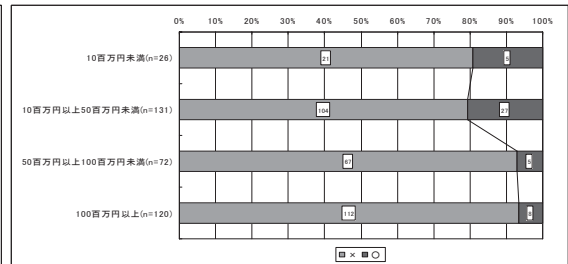
図表 3-8-19 総資産と「何も期待しない」



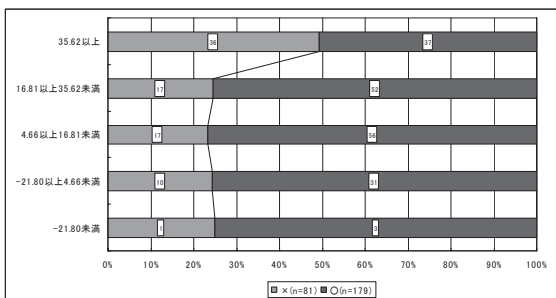
図表 3-8-20 借入金と「安定的な資金供給」



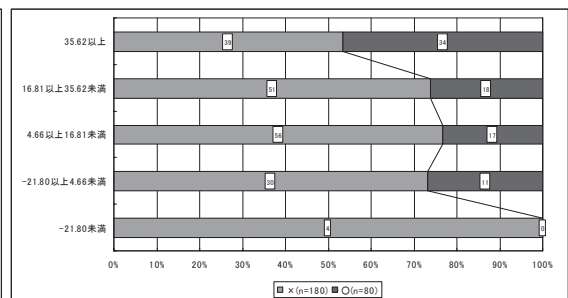
図表 3-8-21 借入金と「何も期待しない」



図表 3-8-22 自己資本比率と「安定的な資金供給」



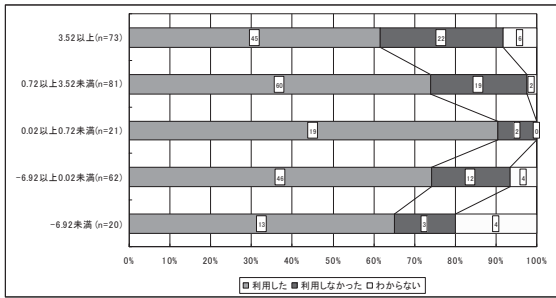
図表 3-8-23 自己資本比率と「各種情報の提供」



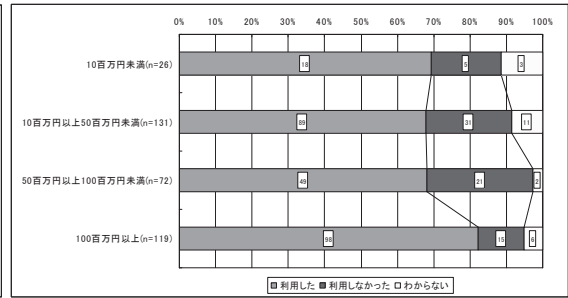
(9) 「緊急経営対策資金融資」についての詳細分析(法人)

緊急経営対策資金は ROA では「0.02~0.72」、総借入金では「100 百万円以上」の企業層の利用割合が最も高い。また、最も早い時期に借り入れたのは従業員規模の大きな層であった。

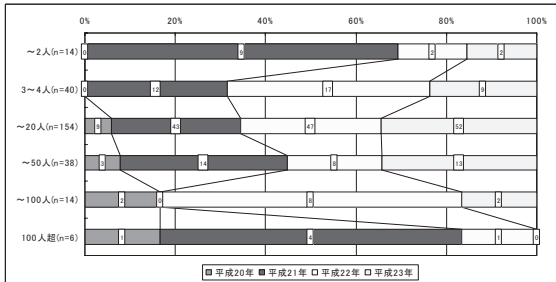
図表3-9-1 緊急対策融資利用有無とROA



図表3-9-2 緊急対策融資利用有無と借入金

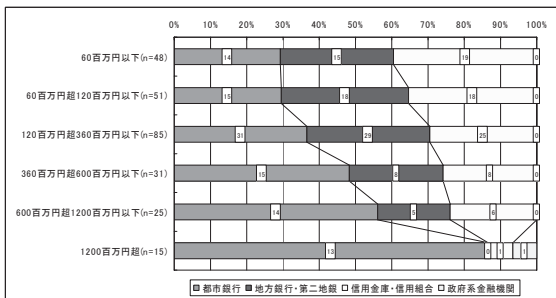


図表3-9-3 緊急対策融資実行時期と従業員数

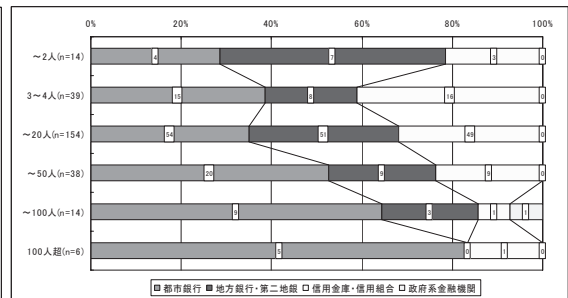


売上高、従業員数、総資産の大きい企業ほど、緊急対策資金を都市銀行で借入している。

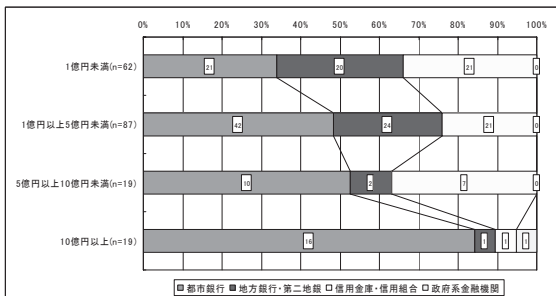
図表 3-9-4 緊急融資実行金融機関と売上高



図表 3-9-5 緊急融資実行金融機関と従業員数

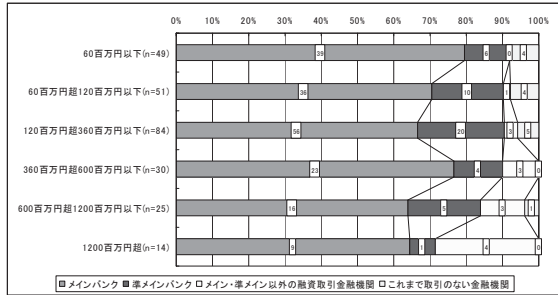


図表 3-9-5 緊急融資実行金融機関と総資産

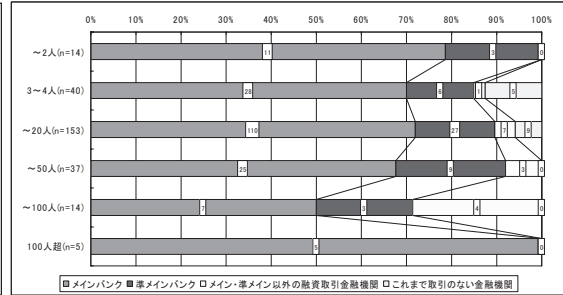


また、売上高や従業員数、総資産の規模が大きい企業ほど、メインバンクによる実行割合が減少している傾向が読み取れる。

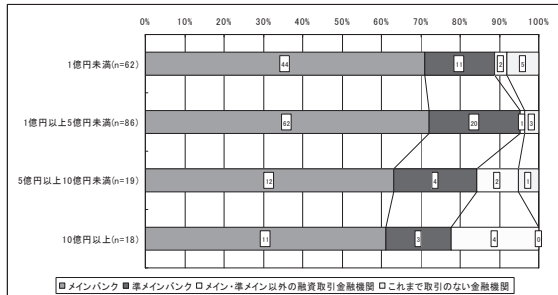
図表 3-9-6 緊急融資金融機関と売上高②



図表 3-9-7 緊急融資金融機関と従業員数②

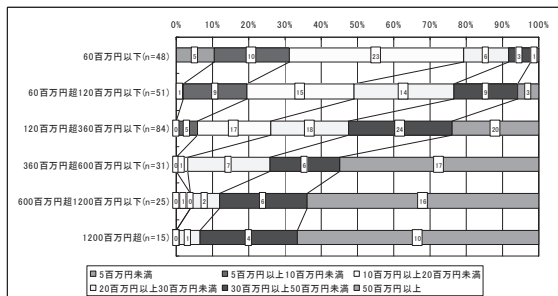


図表 3-9-8 緊急融資金融機関と総資産②

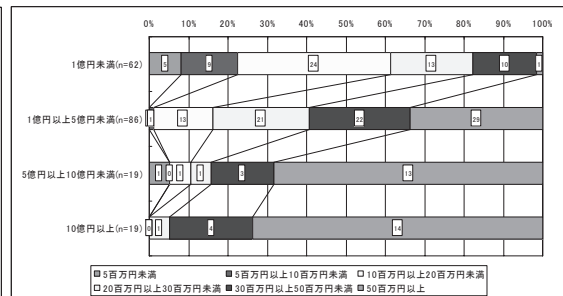


売上高や総資産、総借入金額が大きい企業ほど、緊急経営対策資金の借入金額が大きくなっている。

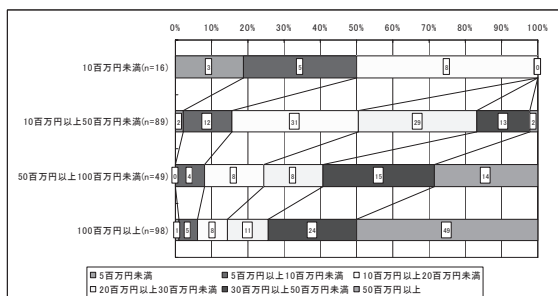
図表 3-9-9 緊急融資借入金額と売上高



図表 3-9-10 緊急融資借入金額と総資産

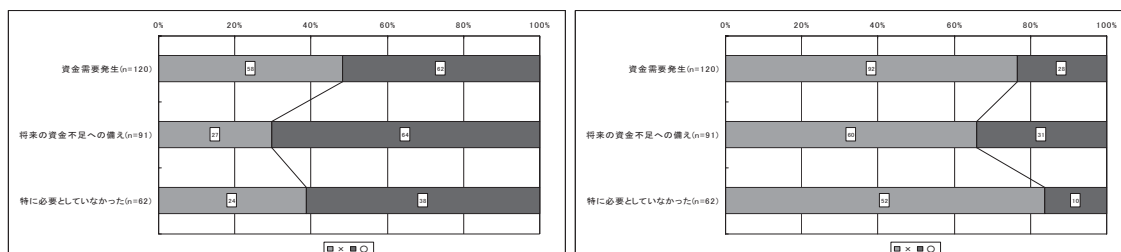


図表3-9-11 緊急融資借入金額と総借入金



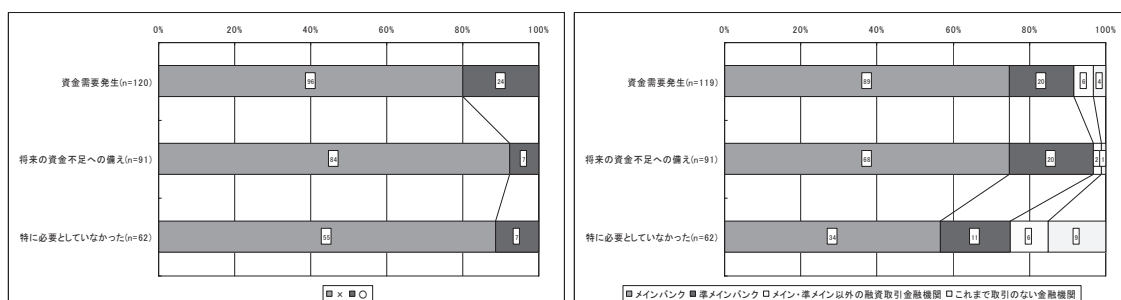
経営上の課題と緊急経営対策資金の借入理由とのクロス集計を見ると、緊急経営対策資金を「将来の資金不足への備え」として借り入れた企業は、経営上の課題として「需要低迷」「資材価格の上昇」を挙げている割合が高い。

図表3-9-12緊急融資借入理由と「需要低迷」 図表3-9-13緊急融資借入理由と「資材価格上昇」

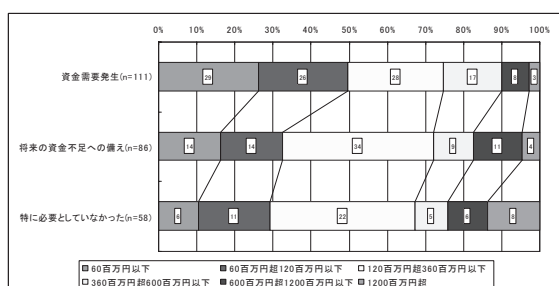


また「メインバンクに期待すること」と緊急経営対策資金の借入理由とのクロス集計を見ると、資金需要が発生し緊急経営対策資金を借り入れた企業は、売上高が小さく、メインバンクに「取引のあっせん」を期待している。資金を必要としていなかったにも関わらず緊急経営対策資金を借り入れた企業は、メインバンクから借入した割合が低い。

図表3-9-14緊急融資借入理由と「取引あっせん」 図表3-9-15緊急融資借入理由と実行融機関

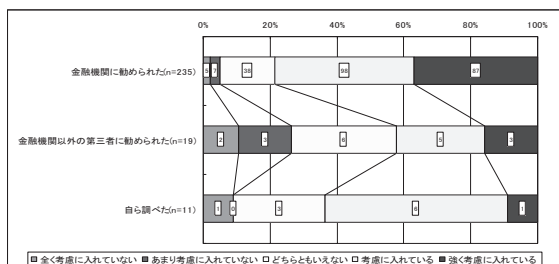


図表3-9-16 緊急融資借入理由と売上高

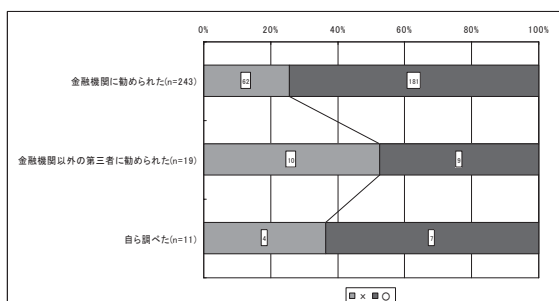


緊急経営対策資金の申込経緯とのクロス集計を見ると、金融機関に勧められた企業の概ね8割は、金融機関が融資可否決定に際し協会保証を重視していると考えている一方、メインバンクに対して「何も期待していない」割合が低い。また、金融機関以外の第三者に勧められて借り入れた層は緊急経営対策資金借入と既存借入の一本化等を実行することにより返済負担の軽減を行っていた割合が低くなっている。さらに「特に資金を必要としなかったが金融機関に勧められて」借入を行った層はこれまで取引のなかった金融機関から借入を行っている割合が統計的に有意に高い。

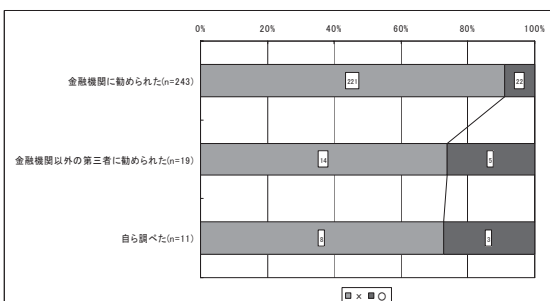
図表3-9-17 緊急融資申込経緯とメインバンクが
融資可否決定時「保証協会保証」を考慮している思う程度



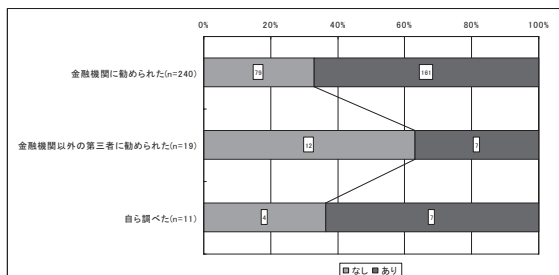
図表3-9-18 緊急融資申込経緯とメイン
バンクに「安定的な資金供給を期待」



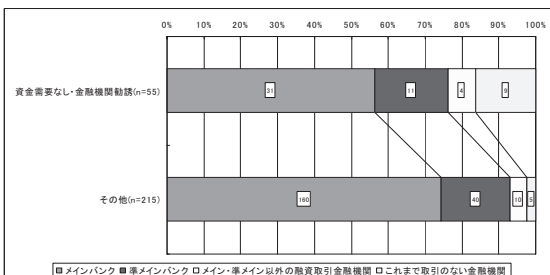
図表3-9-19 緊急融資申込経緯とメイン
バンクに「何も期待しない」



図表3-9-20 緊急融資申込経緯と
既借返済有無

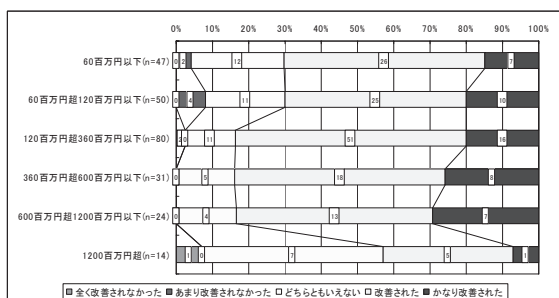


図表3-9-21 緊急融資申込経緯と
緊急融資金融機関



資金繰り、月々の返済額、借入金平均利率に関して各属性別とのχ二乗検定を行ったが、統計的に差異(5%有意・両側)があったのが、資金繰りの改善程度と売上高の1項目のみであった。売上高が大きい規模の企業ほど、改善されたとする回答割合が概ね高くなった。

図表 3-9-22 資金繰りの改善程度と売上高



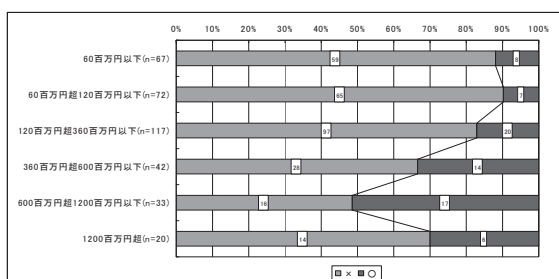
「緊急経営対策資金を借り入れることができなかつた際の対応」についてクロス集計した結果は以下のとおりである。

売上高、経常利益、総資産規模や借入金総額が大きいほど「保証なしのプロパーで借りた」と回答した割合が概ね高かった。

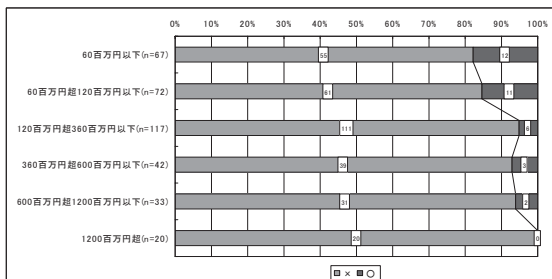
逆に売上高、従業員数、総資産の規模が小さいほど「経営者個人から借りた」と回答した割合が高く、従業員の規模が小さい層や債務超過に陥っている層の「親戚や知人から借りた」との回答割合もそれぞれ高かった。

ROAランク別に見ると「保証なしのプロパーで借りた」「他の公的機関から借りた」については0近辺の企業の回答割合が高く、経常損失を計上している企業層の約2割が「他の公的機関から借りた」とも回答している。

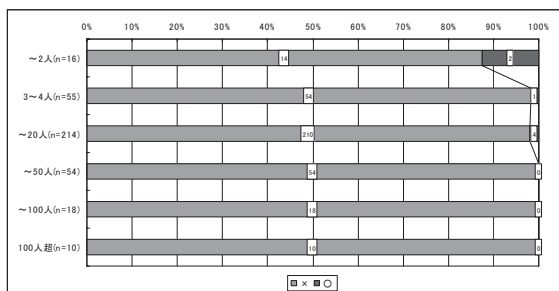
図表3-9-23 「緊急融資が借入不可の際は保証なしプロパーで借りた」と売上高



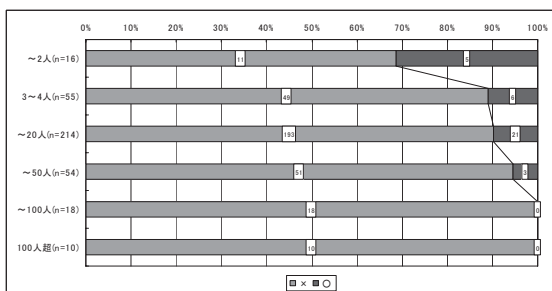
図表3-9-24 「緊急融資が借入不可の際は経営者個人から借りた」と売上高



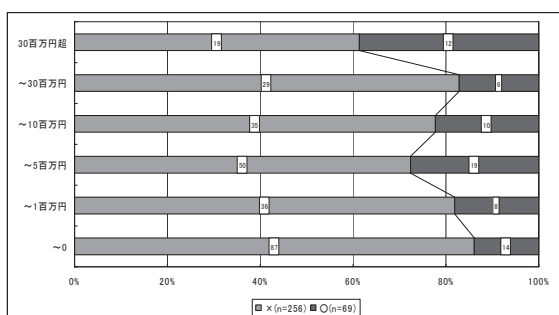
図表3-9-25 「緊急融資が借入不可の際は親戚や知人から借りた」と従業員数



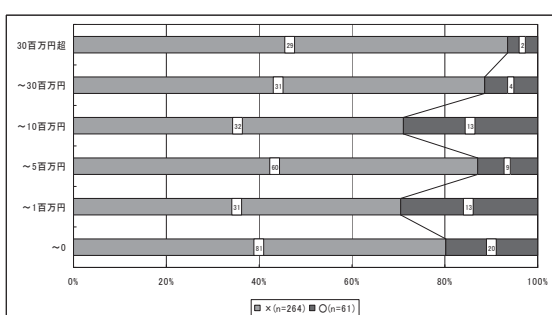
図表3-9-26 「緊急融資が借入不可の際は経営者個人から借りた」と従業員数



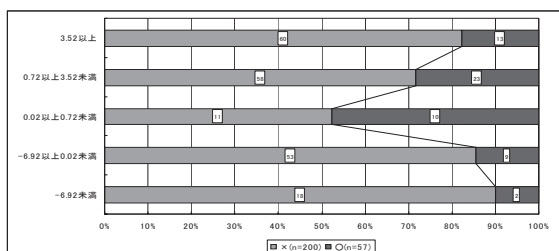
図表3-9-27 「緊急融資が借入不可の際は保証なしプロパーで借りた」と経常利益



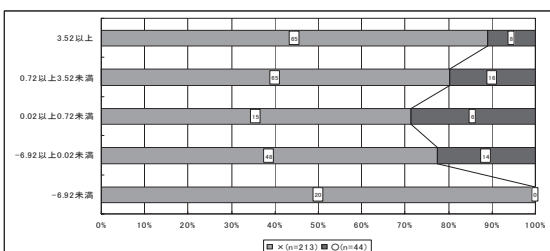
図表3-9-28 「緊急融資が借入不可の際は他の公的機関から借りた」と経常利益



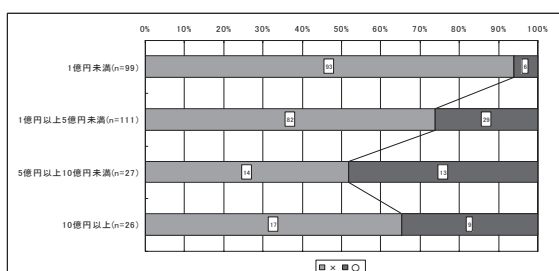
図表3-9-29 「緊急融資が借入不可の際は保証なしプロパーで借れた」とROA



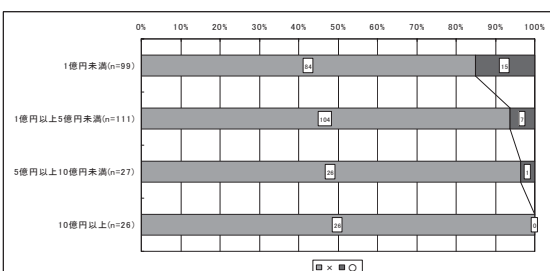
図表3-9-30 「緊急融資が借入不可の際は他の公的機関から借れた」とROA



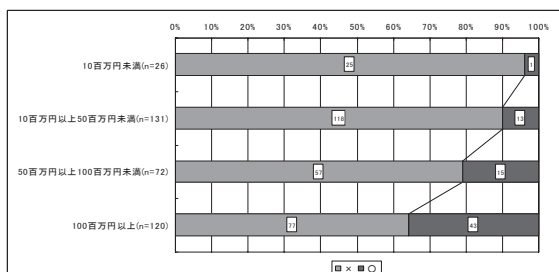
図表3-9-31 「緊急融資が借入不可の際は保証なしプロパーで借れた」と総資産



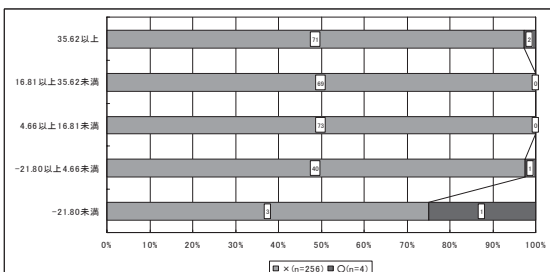
図表3-9-32 「緊急融資が借入不可の際は経営者個人から借れた」と総資産



図表3-9-33 「緊急融資が借入不可の際は保証なしプロパーで借れた」と総借入金



図表3-9-34 「緊急融資が借入不可の際は親戚や知人から借れた」と自己資本比率



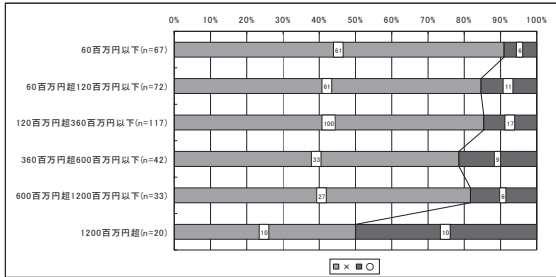
「緊急経営対策資金を借り入れることができなかった際の経営への影響」については、以下のとおりである。

売上高、従業員数、経常利益、総資産規模や借入金総額が大きいほど「特に影響はなかった」と回答した割合が高かった。

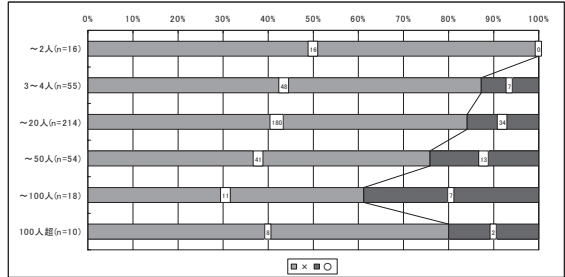
逆に「資金繰りが不安になっていた」については、ROAや経常利益額が小さいほど回答割合が高く、総資産では「1～5億円」が最も高かった。

さらに債務超過層については、緊急経営対策資金を借り入れることができなかったら「給与支払が滞っていた」「事業縮小・廃業していた」といった深刻な状況を招いていたとする回答割合が高かった。

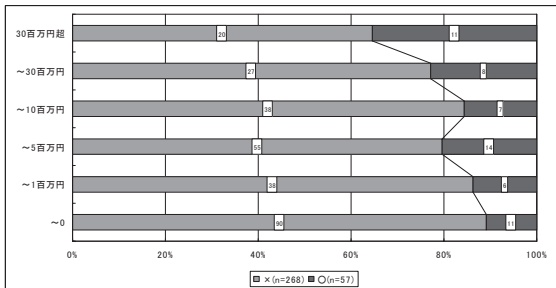
図表3-9-35 「緊急融資が借入不可の際は特に影響はなかった」と売上高



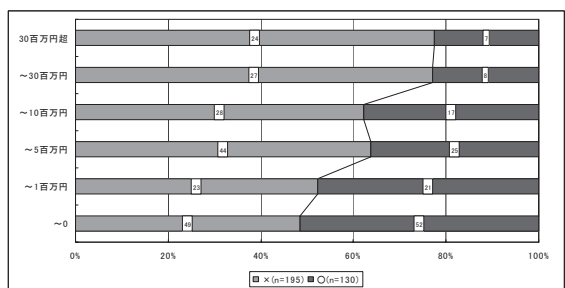
図表3-9-36 「緊急融資が借入不可の際は特に影響はなかった」と従業員数



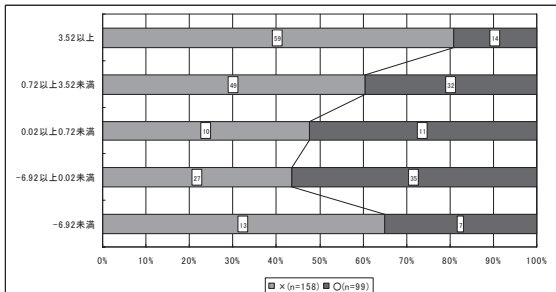
図表3-9-37 「緊急融資が借入不可の際は特に影響はなかった」と経常利益



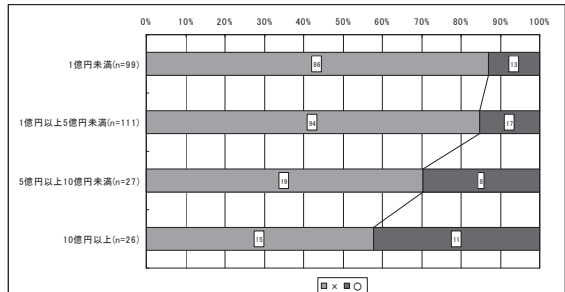
図表3-9-38 「緊急融資が借入不可の際は資金繰りが不安になっていた」と経常利益



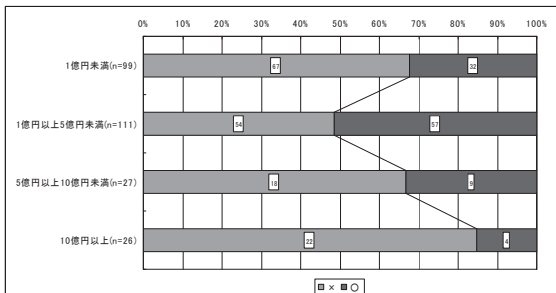
図表3-9-39 「緊急融資が借入不可の際は資金繰りが不安になっていた」とROA



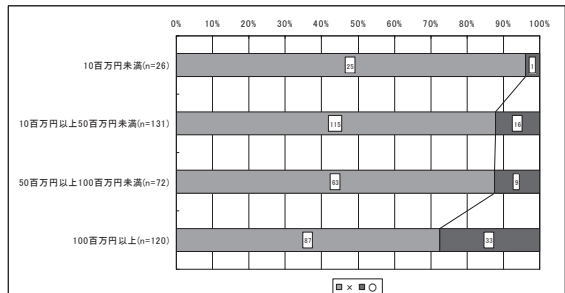
図表3-9-40 「緊急融資が借入不可の際は特に影響はなかった」と総資産



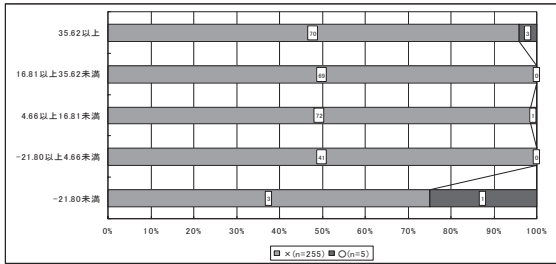
図表3-9-41 「緊急融資が借入不可の際は資金繰りが不安になっていた」と総資産



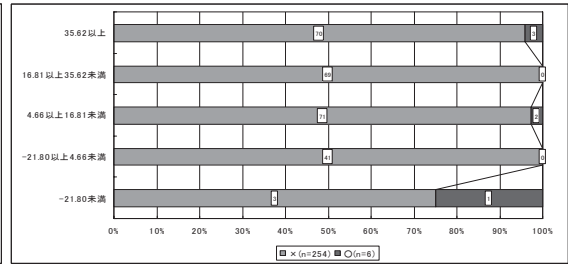
図表3-9-42 「緊急融資が借入不可の際は特に影響はなかった」と借入金



図表3-9-43 「緊急融資が借入不可の際は
給与支払が滞っていた」と自己資本比率



図表3-9-44 「緊急融資が借入不可の際は
事業縮小・廃業していた」と自己資本比率

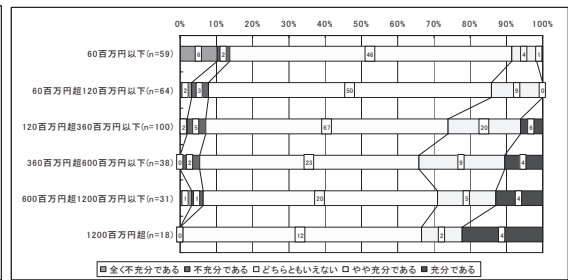
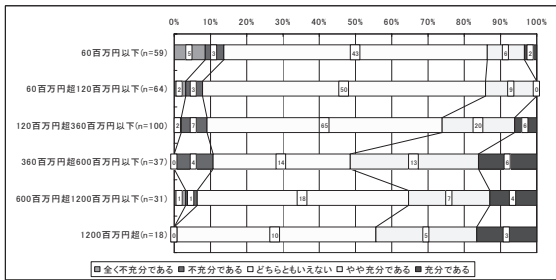


(10) 中小企業金融円滑化についての詳細分析(法人)

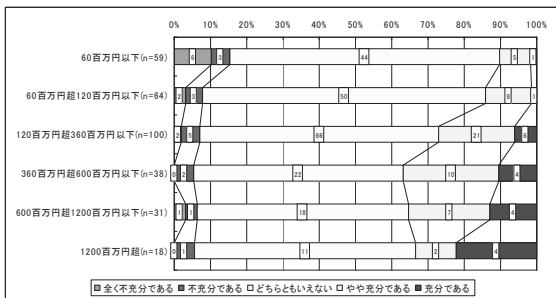
金融円滑化に資する取組の程度に関するクロス集計結果は以下のとおりとなった。

財務であれ非財務であれ、情報量であれその質であれ、いずれも規模が小さい層ほど「不
充分」との回答割合が大きくなっている。

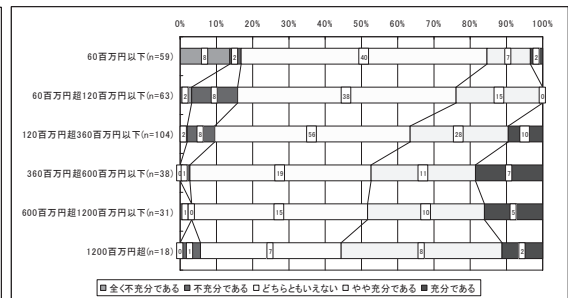
図表 3-10-1 非財務の開示・説明頻度と売上高 図表 3-10-2 開示非財務情報量と売上高



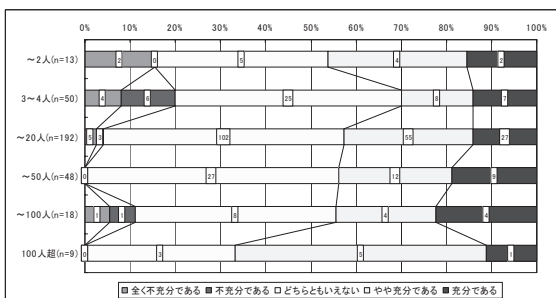
図表 3-10-3 開示非財務情報の質と売上高



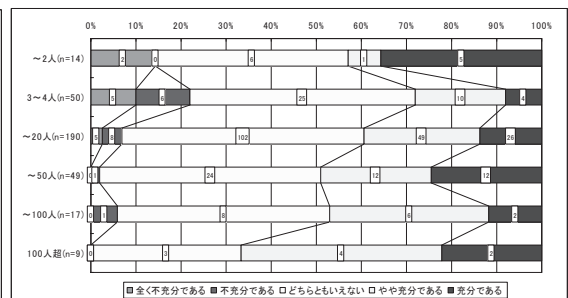
図表 3-10-4 金融機関との接触頻度と売上高



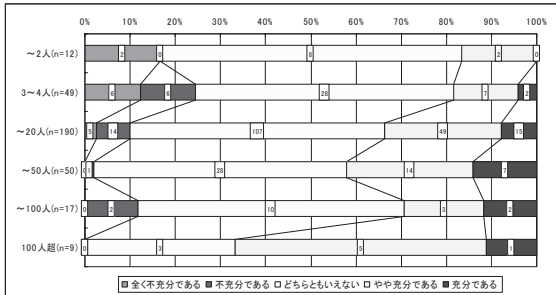
図表 3-10-5 財務信頼性向上と従業員数



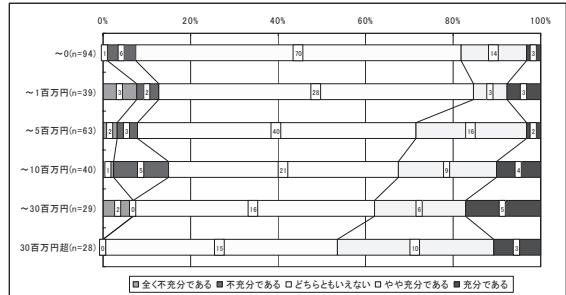
図表 3-10-6 財務の開示・説明頻度と従業員数



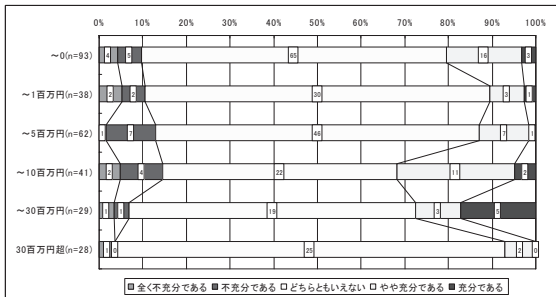
図表 3-10-7 金融機関接触頻度と従業員数



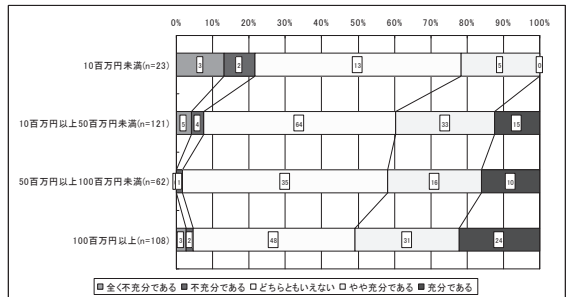
図表 3-10-8 開示非財務情報量と経常利益



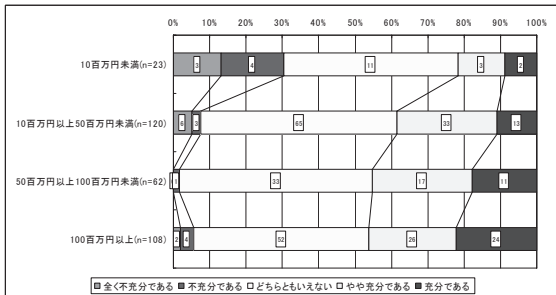
図表 3-10-9 個人取引深耕と経常利益



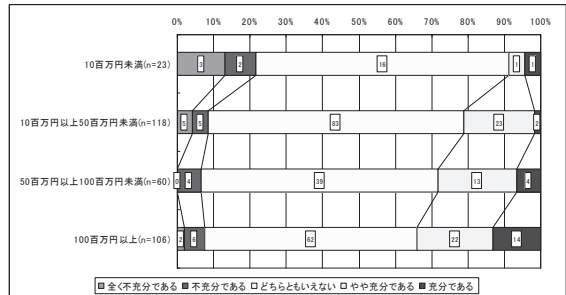
図表 3-10-10 財務信頼性向上と借入金



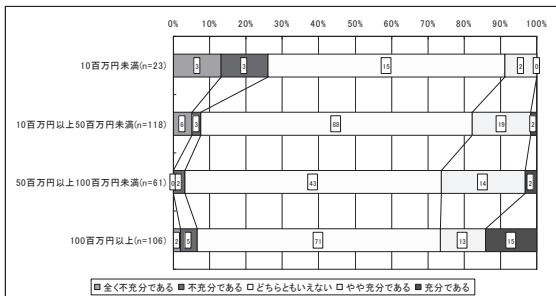
図表 3-10-11 財務の開示・説明頻度と借入金



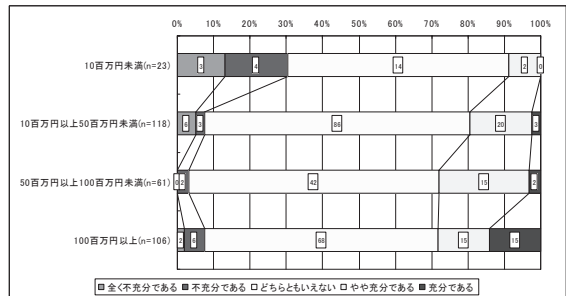
図表 3-10-12 非財務の開示・説明頻度と借入金



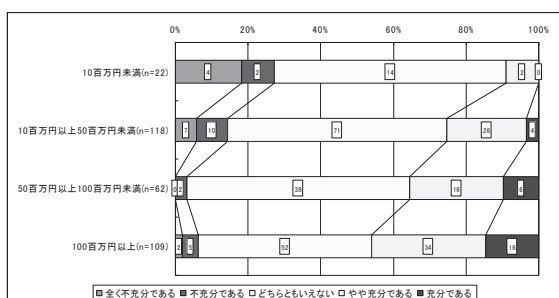
図表 3-10-13 開示非財務情報量と借入金



図表 3-10-14 開示非財務情報の質と借入金



図表 3-10-15 金融機関接触頻度と借入金



3 小括

全般に法人・個人とも戦略上「技術・ノウハウ」「品質」を重視、法人では「収益性」「財務健全性」も併せて重視しているものの、「需要低迷」「同業者との競争激化」「販売価格の低下」が経営課題とする事業者が多かった。法人では、従業員規模が大きくなるほど「設備投資はキャッシュ・フロー内で行う」傾向があり、総資産や借入金規模が大きくなるほど「自社製品・サービスの市場シェア拡大」を重視する傾向にあった。また総資産の規模が大きくなるほど「新商品・新サービスの開発」と同時に「収益性」を重視し、自己資本比率が高い層ほど「品質による競争優位確立」を重視している傾向が窺えた。また、売上高や従業員数規模が小さく、ROAが低い層ほど「資金調達難」を経営課題として挙げる割合が高く、ROAが低い層は「需要低迷」「過剰債務・金利負担増」を、従業員規模が大きい層は「人件費の増加」「従業員の確保難」を、さらには経常利益が高い層は「在庫の増加・過剰」「原材料価格の上昇」を、自己資本比率の低い層は「過剰債務・金利負担増」を、それぞれ課題として挙げる割合が高かった。

法人・個人とも、メインバンクは融資可否決定に際し「保証協会の保証」「債務償還能力」「安全性」「収益性」を強く考慮していると考えていた。法人では売上高や従業員数、総資産の規模や借入金の額が大きい層ほど、「他行の動向」を融資可否決定に際し考慮していると考えている割合が高く、逆に売上高や総資産の規模や経常利益、ROAといった収益が小さい企業ほど、「信用保証協会の保証」を融資可否決定に際し考慮していると考えている割合が高かった。一方、従業員数が多い企業ほど「安全性」を、借入金額が大きい企業ほど「不動産担保」をそれぞれ融資可否決定に際し強く考慮していると考えている割合が高かった。

回答企業のメインバンクについては、法人は約45%が都市銀行、個人では約35%が信用金庫、約30%が地方銀行となり、また、準メインバンクについては、法人では40%弱が都市銀行、30%弱が信用金庫、個人では約40%が信用金庫となった。法人では規模が大きくなるにつれ都市銀行がメインバンクの割合が高くなっていった。

法人・個人とも9割以上は変更していない。法人では都市銀行、個人では信用金庫からの変更が多い。また法人では借入金額が大きい企業ほど、メインバンクを変更した企業割合が高かった。

法人・個人とも「安定的な資金提供」「経営危機時の金融支援」に期待が集まった。法人では従業員数や総資産、借入金額が大きく、自己資本比率が低い層ほど「安定的な資金供給」を、また、従業員数が大きい、あるいは自己資本比率が高い企業ほど「各種情報の提供」を、それぞれメインバンクに期待する企業割合が大きくなっていった。逆に総資産、借入金額が小さい企業ほどメインバンクには「何も期待しない」との回答割合が高かった。

「緊急経営対策資金融資」については、法人の7割強、個人の6割強が「緊急経営対策資金融資を利用」と回答した。法人だけに限ると、ROAでは「0.02~0.72」、総借入金では「100百万円以上」の企業層の利用割合が最も高かった。また、最も早い時期に借り入れたのは従業員規模の大きな層であった。

法人の約4割が「都市銀行」、個人の約4割が「信用金庫」で実行、法人・個人とも約7割が「メインバンク」で実行したと回答した。法人では売上高、従業員数、総資産の大きい層ほど、緊急対策資金を都市銀行で借入している。また、売上高や従業員数、総資産の規模が大きい企業ほど、メインバンクによる実行割合が小さくなっていった。一方、売上高や総資産、総借入金額が大きい企業ほど、緊急経営対策資金の借入金額が大きくなっており、他方、法人の6割強、個人の8割強が緊急経営対策資金融資と既存借入の一本化等を実行することにより返済負担の軽減を行っていた。さらに、資金需要が発生し緊急経営対策資金を借り入れた企業は、売上高が小さく、メインバンクに「取引のあっせん」を期待している。資金を必要としていなかったにも関わらず緊急経営対策資金を借り入れた企業は、メインバンクから借入した割合が低かった。

金融機関に勧められた企業の概ね8割は、金融機関が融資可否決定に際し「協会保証を重視している」と考えている一方、メインバンクに対して「何も期待していない」割合が低い。また「金融機関以外の第三者に勧められて」借り入れた層は、緊急経営対策資金借入によって既存借入を返済した割合が低くなっている。さらに「特に資金を必要としなかったが金融機関に勧められて」借入を行った層はこれまで取引のなかった金融機関から借入を行っている割合が統計的に有意に高かった。

資金繰りについては法人の8割弱、個人の6割強が「改善された」との回答であった。法人については売上高が大きい規模の企業ほど、改善されたとする回答割合が概ね高くなった。また、資金繰り、月々の返済額、借入金平均利率に関して各属性別との χ^2 乗検定を行ったが、統計的に差異(5%有意・両側)があったのが、資金繰りの改善程度と売上高の1項目のみであった。

緊急経営対策資金融資を借入できなかった場合の対応としては代替手法があったとの回答が太宗を占め、「調達自体を断念した」との回答は法人・個人とも1割にも満たなかった。法人では売上高、経常利益、総資産規模や借入金総額が大きいほど「保証なしのプロパーで借りた」と回答した割合が概ね高く、逆に売上高、従業員数、総資産の規模が小さいほど「経営者個人から借りた」と回答した割合が高く、従業員の規模が小さい層や債務超過に陥っている層の「親戚や知人から借りた」との回答割合もそれぞれ高かった。

一方、緊急経営対策資金融資を借入できなかった場合の経営面での影響については、「資金繰りが不安」が最多であったが、事業継続に多大な支障が生じるとした回答も半数近くに上った。法人では売上高、従業員数、経常利益、総資産規模や借入金総額が大きいほど「特に影響はなかった」と回答した割合が高く、逆にROAや経常利益額が小さいほど「資金繰りが不安になっていた」との回答割合が高かった。さらに債務超過層については、緊急経営対策資金を借り入れることができなかつたら「給与支払が滞っていた」「事業縮小・廃業していた」といった深刻な状況を招いていたとする回答割合が高かった。

メインバンクに対して事業者自身が行っている中小企業金融円滑化に資する取組についてその程度を問うたところ、すべての項目について法人に比べ個人の方が、自身の取組について「不十分」とする回答割合が多く、また、法人・個人とも非財務情報についての開示・説明についての取組が弱い傾向であるとの結果を得た。法人では財務であれ非財務であれ、情報量であれその質であれ、いずれも規模が小さい層ほど「不十分」との回答割合が大きかった。

また、中小企業金融の円滑化を阻害していると考えられる要因を聞いたところ、法人・個人とも「接触頻度の少なさ」を挙げ、次いで法人は「金融機関の定性的情報評価」個人は「自らの情報開示」を要因と考えていた。

このように、緊急経営対策資金は資金繰りや経営への影響を不安視する事業者が大宗を占めるなか、保証協会利用先の法人の7割強、個人の6割強が利用し、資金繰りについては法人の8割弱、個人の6割強が、月々の返済額についても法人の4割強、個人の5割弱が「改善された」と回答、緊急経営対策資金は多くの企業にとって一定の効果があった。その一方で「特に資金を必要としていなかったが、借り入れた」ケースも見受けられた。金融機関にとって緊急経営対策資金はリスク負担もなく、条件が画一の、非常に扱いやすい魅力的な商品であり、一部で金融機関間による当該資金の貸出競争があったようである(金融機関へのヒアリングによる)。

第4章 アンケート調査Ⅱ 非財務情報項目と金融に関する調査

本章では、非財務情報項目と金融に関する考察を行う。地域密着型金融の核心はリレーションによって初めて授受される非財務情報(知的資産)だが、金融機関と企業の間、非財務情報に関するギャップは存在しているのだろうか。もし存在しているのであれば、どのような非財務情報項目に関して、どの程度のギャップなのだろうか。ここでは、中堅企業(資本金1億円以上の府内中小企業)へのアンケート等を通じ、非財務情報に関するギャップについての現状把握を行うとともに、地域密着型金融推進の方向性を示す。

1 調査の概要

(1) 調査目的

企業の非財務情報項目と金融との関連性について明らかにすることより、今後の金融支援施策の立案に資することを目的とする。

(2) 調査対象

平成18年事業所・企業統計調査の結果に記載されている大阪府内の建設業、製造業、情報通信業、運輸業、卸売・小売業、不動産業、飲食店、宿泊業、専門サービス業、その他の生活関連サービス業、娯楽業、物品賃貸業、広告業、その他の事業サービス業のうち、親会社がない企業であって、資本金1億円以上3億円以下の規模である企業。

(3) 調査実施期間 平成23年9月30日～10月28日

(4) 調査方法 郵送自記式調査

(5) 配布と回収の状況

a 有効発送数	706
b 有効回答数	142
c 有効回答率	20.1%

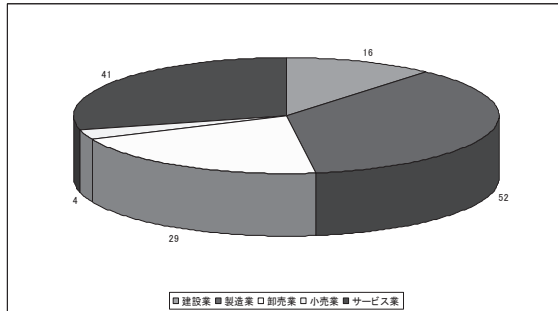
※調査票発送数：807 (母集団数：807)

なお本文において使用する図表については、特に断りの無い場合は本調査による。

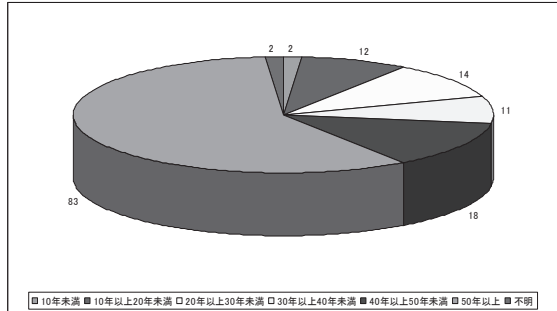
2 調査結果

(1) 回答企業の概観

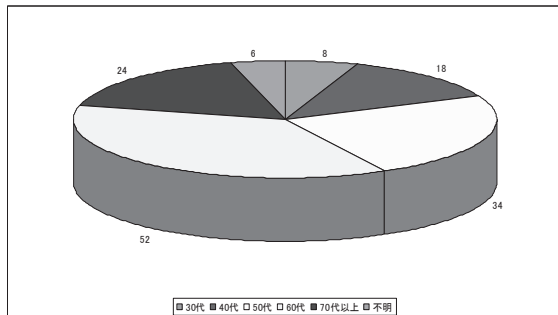
図表 4-1 業種



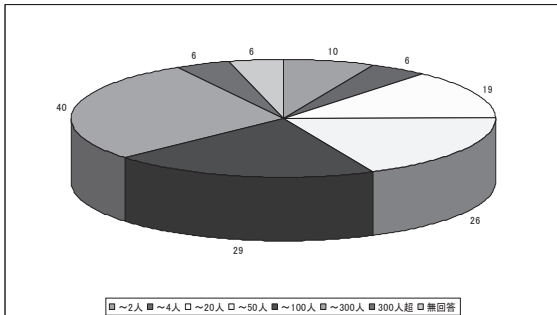
図表 4-2 設立経過年数



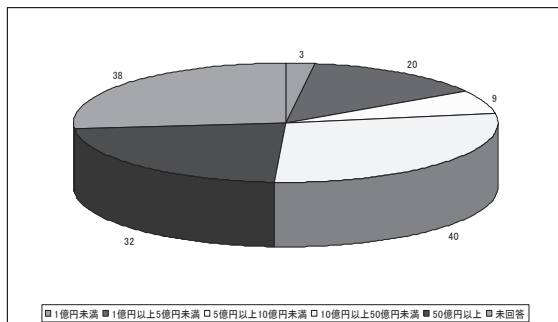
図表 4-3 代表者の年齢



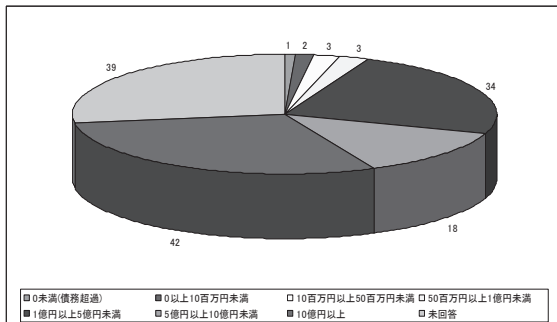
図表 4-4 従業員数



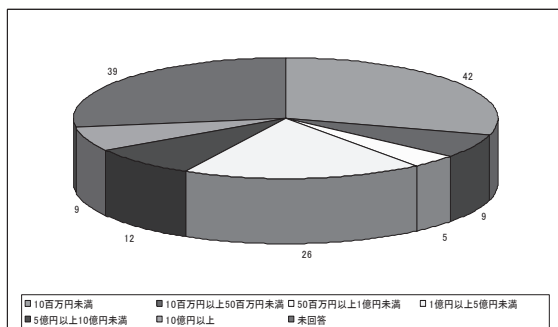
図表 4-5 総資産額



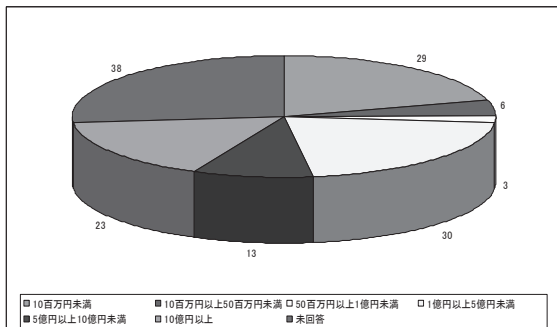
図表 4-6 自己資本額



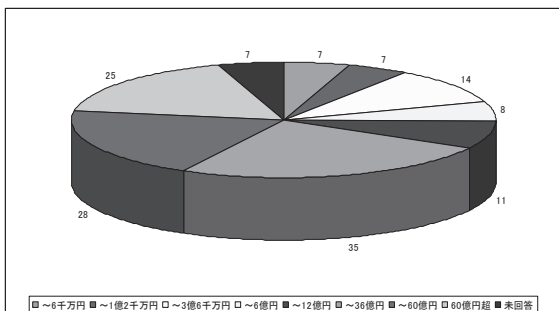
図表 4-7 短期借入金



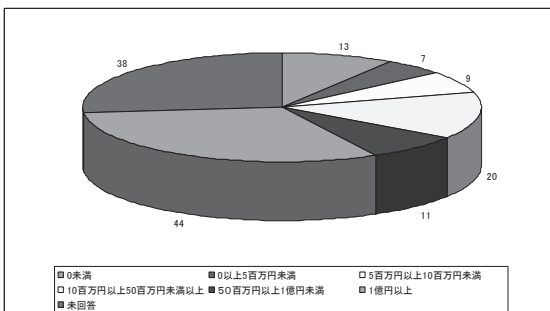
図表 4-8 長期借入金



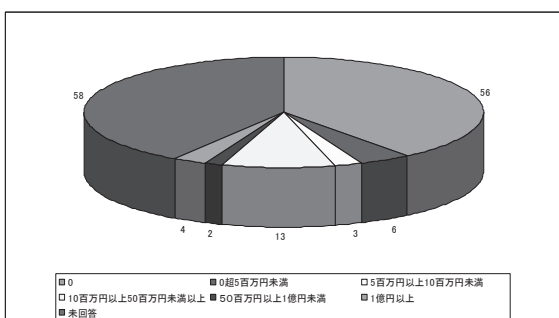
図表 4-9 売上高(年商)



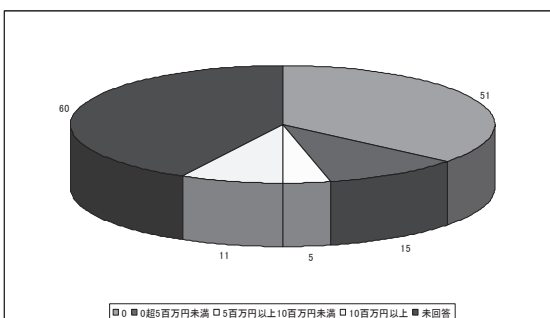
図表 4-10 経常利益額



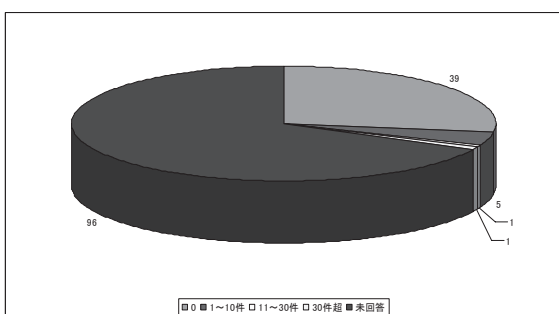
図表 4-11 研究開発投資額



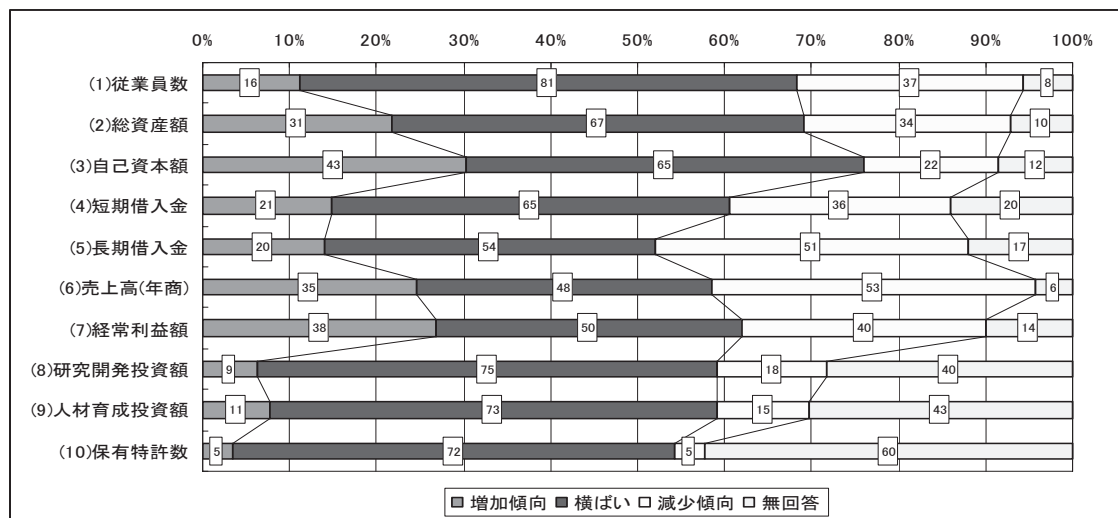
図表 4-12 人材育成投資額



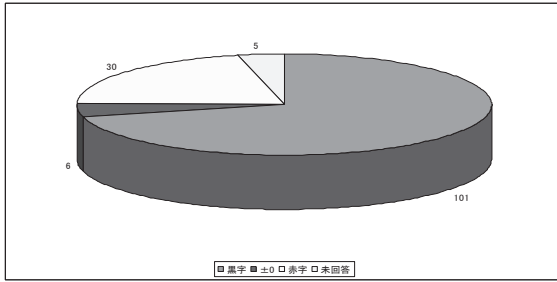
図表 4-13 保有特許数



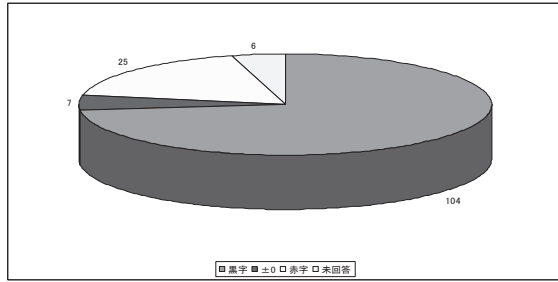
図表 4-14 業績推移



図表 4-15 2期前の経常利益

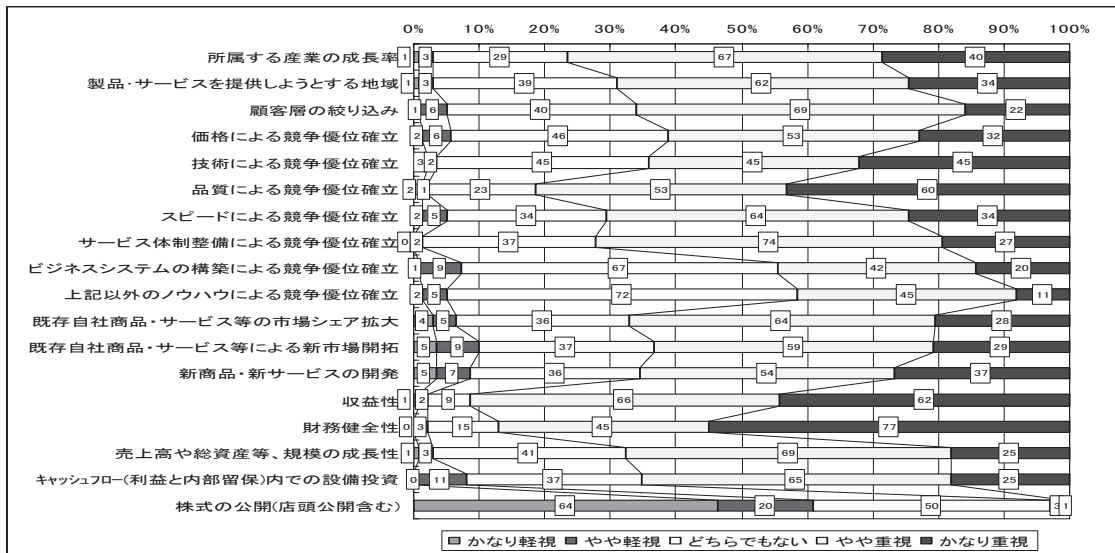


図表 4-16 3期前の経常利益



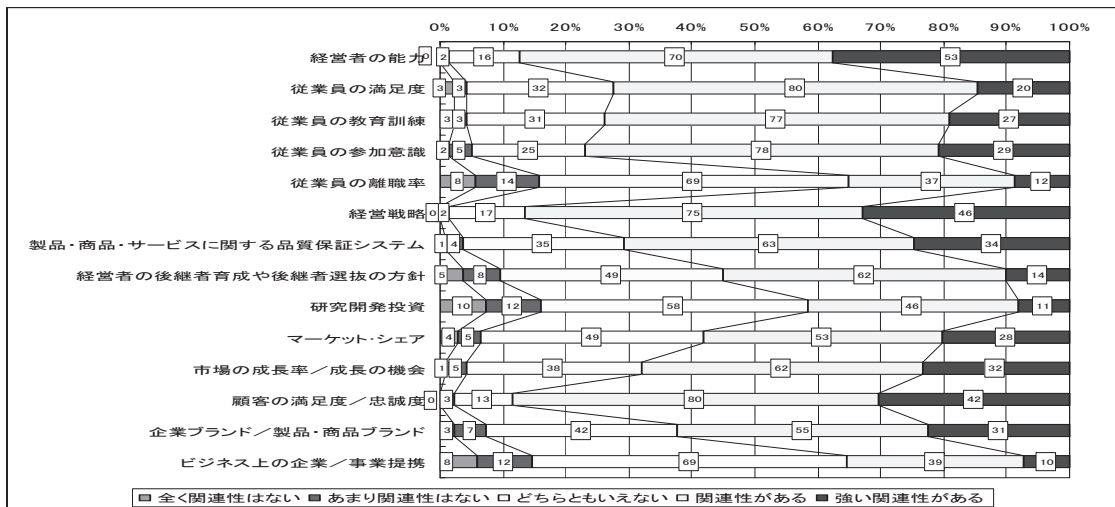
(2) 戦略・経営上の課題

図表 4-17 各経営戦略の重視度



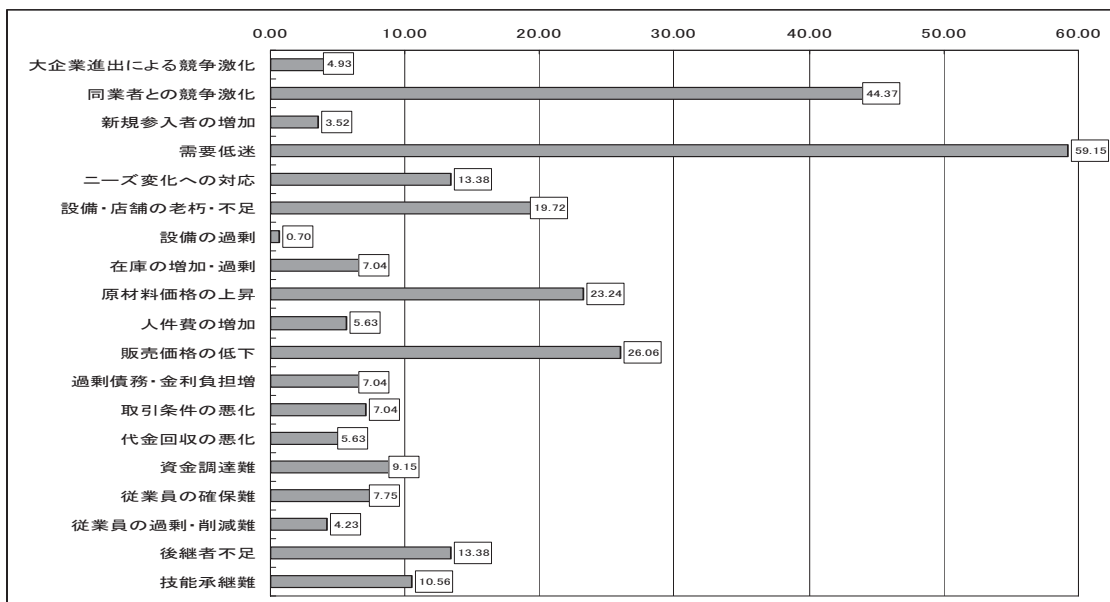
「品質」よりも「財務健全性」「収益性」を重視する回答が多かった。

図表 4-18 業績との関連性の程度



「経営者の能力」「顧客の満足度/忠誠度」「経営戦略」が業績との関連性が強い項目との回答が多かった。

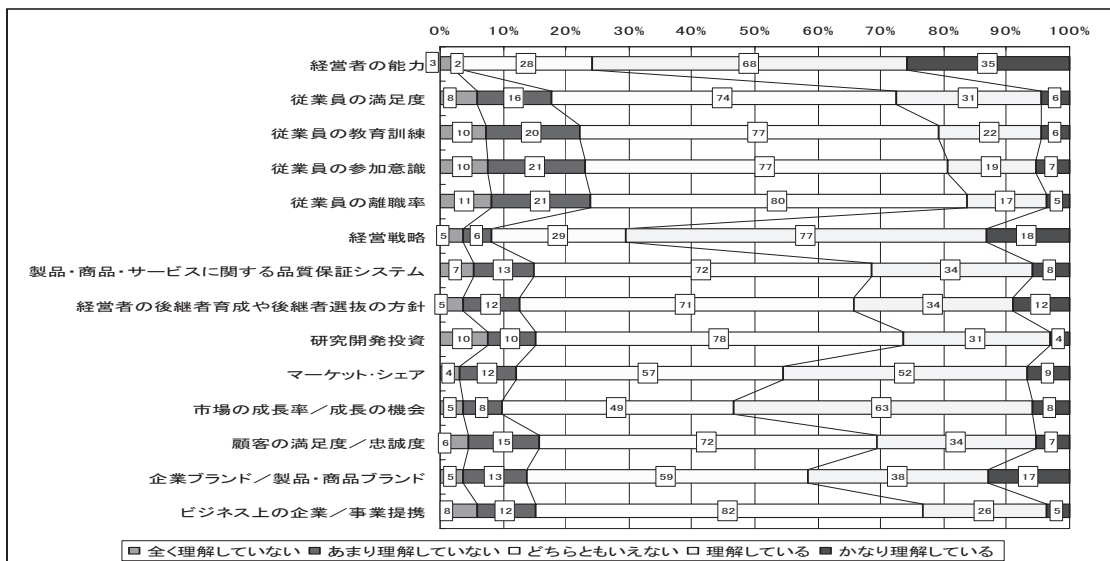
図表4-19 直面している経営上の問題点(複数回答、各選択肢を選択した割合を%で表示)



「需要低迷」「同業者との競争激化」とする回答割合が高かった。前章の中小企業の調査と比較しても、ほぼ同様の結果となっている。

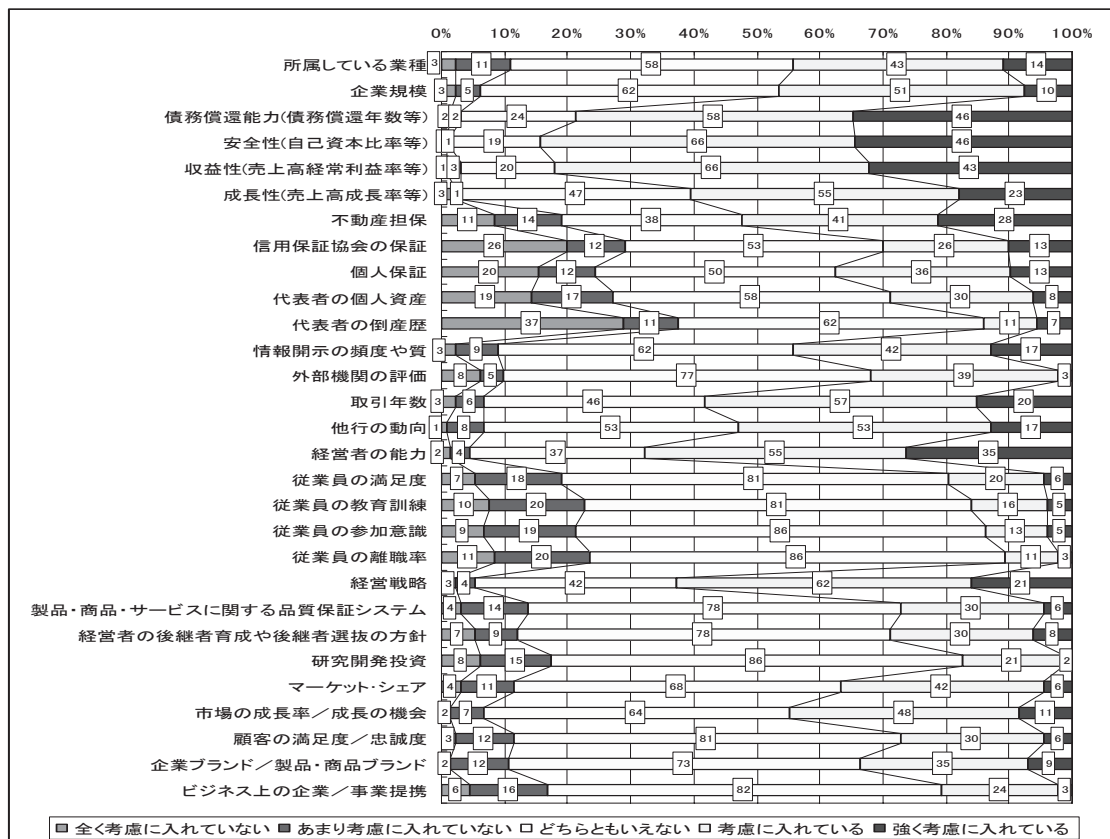
(3) 金融機関に対する意識

図表 4-20 メインバンクの理解の度合い



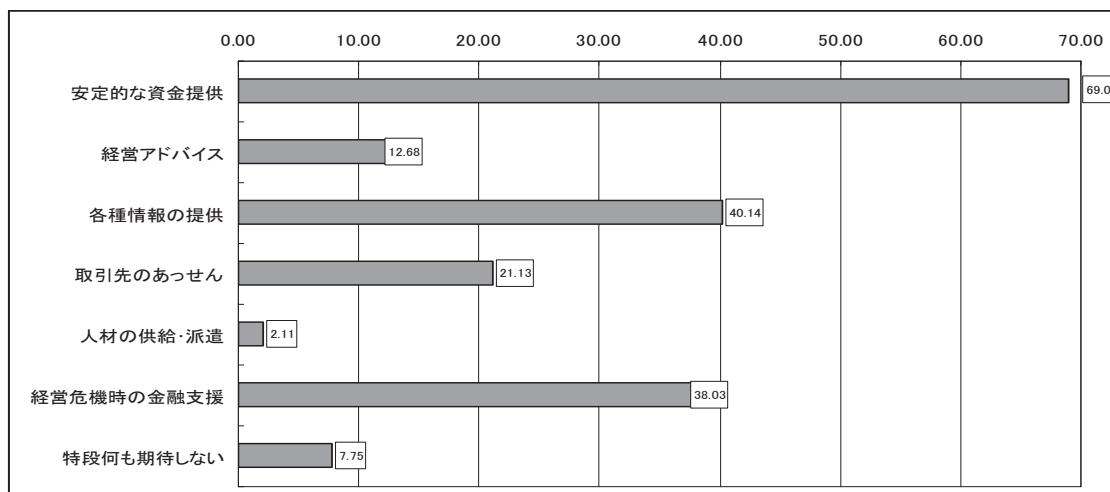
「経営者の能力」「企業ブランド/製品・商品ブランド」「経営戦略」についての金融機関の理解度は高いとの回答が多かった。

図表 4-21 メインバンクが融資可否決定に際し考慮している思う程度



財務項目のほか、「経営者の能力」「経営戦略」について金融機関の考慮度合いは高いとする回答が多い。

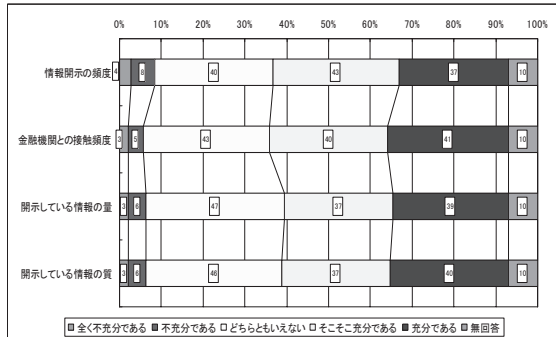
図表4-22 メインバンクに期待すること(複数回答、各選択肢を選択した割合を%で表示)



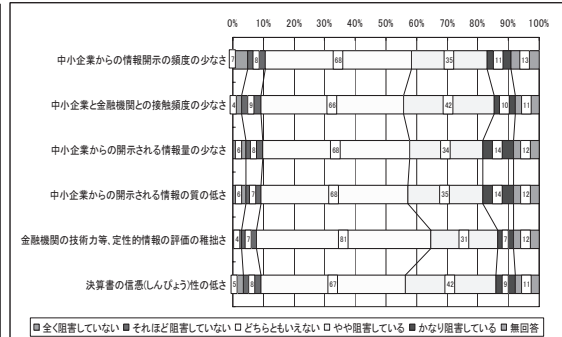
「安定的な資金提供」「各種情報の提供」「経営危機時の金融支援」に高い期待が集まっている。前章の中小企業の調査と比較すると「各種情報の提供」が約10ポイント高い結果となっている。

(4) 中小企業金融円滑化について

図表 4-23 金融円滑化に向けた取組程度



図表 4-24 中小企業金融円滑化阻害要因



金融円滑化に自社としてはある程度取り組んでいるとの回答が約半数を占めている。前章の中小企業の調査と比較すると「充分」とする回答が多い。

また、それぞれの要因について約 3 割が金融円滑化を阻害しているとの回答であった。ただし「金融機関の定性情報評価の拙さ」を挙げる回答は他より低い結果となった。前章の中小企業の調査と比較するといずれの項目においても「阻害している」との認識が高い。

3 情報のギャップ

ここでは上記アンケート結果を詳細に解析し、金融機関と企業間に存在する非財務情報に関するギャップについて明らかにし、地域密着型金融の具体的方向について言及する。

(1) 各項目におけるスコア

図表 4-25 「業績との関連性」(A)

	平均値	標準偏差
経営者の能力	4.234	0.703
従業員の満足度	3.804	0.791
従業員の教育訓練	3.865	0.821
従業員の参加意識	3.914	0.812
従業員の離職率	3.221	0.945
経営戦略	4.179	0.692
製品・商品・サービスに関する品質保証システム	3.912	0.827
経営者の後継者育成や後継者選抜の方針	3.522	0.890
研究開発投資	3.263	0.987
マーケット・シェア	3.691	0.931
市場の成長率／成長の機会	3.862	0.839
顧客の満足度／忠誠度	4.167	0.679
企業ブランド／製品・商品ブランド	3.754	0.934
ビジネス上の企業／事業提携	3.225	0.920

図表 4-26 「金融機関の理解度」(B)

	平均値	標準偏差
経営者の能力	3.956	0.851
従業員の満足度	3.081	0.873
従業員の教育訓練	2.956	0.888
従業員の参加意識	2.940	0.899
従業員の離職率	2.881	0.867
経営戦略	3.719	0.886
製品・商品・サービスに関する品質保証システム	3.172	0.880
経営者の後継者育成や後継者選抜の方針	3.269	0.886
研究開発投資	3.068	0.855
マーケット・シェア	3.373	0.856
市場の成長率／成長の機会	3.459	0.848
顧客の満足度／忠誠度	3.157	0.857
企業ブランド／製品・商品ブランド	3.371	0.960
ビジネス上の企業／事業提携	3.060	0.824

図表 4-27 「金融機関の考慮度合い」(C)

	平均値	標準偏差
経営者の能力	3.880	0.888
従業員の満足度	3.000	0.829
従業員の教育訓練	2.894	0.849
従業員の参加意識	2.894	0.813
従業員の離職率	2.809	0.795
経営戦略	3.712	0.852
製品・商品・サービスに関する品質保証システム	3.152	0.786
経営者の後継者育成や後継者選抜の方針	3.174	0.852
研究開発投資	2.955	0.760
マーケット・シェア	3.267	0.802
市場の成長率／成長の機会	3.447	0.785
顧客の満足度／忠誠度	3.182	0.750
企業ブランド／製品・商品ブランド	3.282	0.787
ビジネス上の企業／事業提携	3.015	0.764

※平均値について、「業績との関連性」は 1「全く関連性はない」～5「強い関連性がある」、「金融機関の理解度」は 1「全く理解していない」～5「かなり理解している」、「金融機関の考慮の度合い」は 1「全く考慮に入っていない」～5「強く考慮に入れている」のそれぞれの 5 段階評価の平均値。

「図表 4-18 業績との関連性の程度」「図表 4-20 メインバンクの理解の度合い」「図表 4-21 メインバンクが融資可否決定に際し考慮している思う程度」の各項目における平均値を示したものが図表 4-25～4-27 である。

(2) 情報ギャップ

次に「業績との関連性は高いが金融機関に考慮されていない」とする程度を情報ギャップとして示したものが以下の図表 4-28 である。「従業員の参加意識」「従業員の教育訓練」といった従業員関連、「顧客の満足度/忠誠度」といった項目でギャップが大きい。

図表 4-28 情報ギャップ

	情報のGAP (A-C)	順位
経営者の能力	0.354	11
従業員の満足度	0.804	4
従業員の教育訓練	0.971	3
従業員の参加意識	1.020	1
従業員の離職率	0.412	10
経営戦略	0.466	7
製品・商品・サービスに関する品質保証システム	0.761	5
経営者の後継者育成や後継者選抜の方針	0.347	12
研究開発投資	0.308	13
マーケット・シェア	0.423	8
市場の成長率/成長の機会	0.415	9
顧客の満足度/忠誠度	0.985	2
企業ブランド/製品・商品ブランド	0.471	6
ビジネス上の企業/事業提携	0.209	14

(3) 企業・金融機関間ギャップ

また「業績との関連性は高いが金融機関に理解されていない」とする程度を企業・金融機関間ギャップとして示したものが以下の図表 4-29 である。ギャップが生じる要因は企業の情報開示の拙さなど企業側に起因するものと金融機関側に起因するものとが混在するため、双方の努力が必要である。上記同様、「従業員の参加意識」「従業員の教育訓練」といった従業員関連、「顧客の満足度/忠誠度」といった項目でギャップが大きい。

図表 4-29 企業・金融機関間ギャップ

	企業・金融機関 間のGAP (A-B)	順位
経営者の能力	0.278	11
従業員の満足度	0.723	5
従業員の教育訓練	0.910	3
従業員の参加意識	0.973	2
従業員の離職率	0.341	9
経営戦略	0.460	6
製品・商品・サービスに関する品質保証システム	0.741	4
経営者の後継者育成や後継者選抜の方針	0.253	12
研究開発投資	0.195	13
マーケット・シェア	0.318	10
市場の成長率/成長の機会	0.404	7
顧客の満足度/忠誠度	1.010	1
企業ブランド/製品・商品ブランド	0.382	8
ビジネス上の企業/事業提携	0.164	14

(4) 金融機関内部ギャップ

さらに「金融機関に理解はされているが融資の可否決定に際し考慮されていない」とす

る程度を金融機関内部ギャップとして示したものが以下の図表 4-30 である。この場合、ギャップが生じる要因は金融機関内部に求められるものであるが、企業・金融機関間ギャップと比較して格段に数値は小さいものの、「研究開発投資」「マーケット・シェア」「後継者選抜方針」でギャップの存在が確認できる。

図表 4-30 金融機関内部ギャップ

	金融機関内部の GAP(B-C)	順位
経営者の能力	0.076	6
従業員の満足度	0.081	5
従業員の教育訓練	0.062	8
従業員の参加意識	0.046	9
従業員の離職率	0.071	7
経営戦略	0.006	13
製品・商品・サービスに関する品質保証システム	0.020	11
経営者の後継者育成や後継者選抜の方針	0.094	3
研究開発投資	0.113	1
マーケット・シェア	0.106	2
市場の成長率／成長の機会	0.012	12
顧客の満足度／忠誠度	-0.025	14
企業ブランド／製品・商品ブランド	0.089	4
ビジネス上の企業／事業提携	0.045	10

(5) ウェイト付けしたギャップ

上記各ギャップも、業績との関連性を考慮したものでなければ意味がない。そこでそれぞれのギャップに「業績との関連性の程度」の平均値を乗じ、ウェイト付けしたものを以下に記す。結果的には、双方とも順位にほぼ変動はなかった。

図表 4-31 ウェイト付けした
企業・金融機関間ギャップ

図表 4-32 ウェイト付けした
金融機関内部ギャップ

	ウェイト付けした 企業・金融機関 間GAP A*(A-B)	順位		ウェイト付けした 金融機関内部 GAP A*(B-C)	順位
経営者の能力	1.178	9	経営者の能力	0.323	5
従業員の満足度	2.750	5	従業員の満足度	0.310	6
従業員の教育訓練	3.516	2	従業員の教育訓練	0.238	7
従業員の参加意識	3.809	3	従業員の参加意識	0.181	9
従業員の離職率	1.098	11	従業員の離職率	0.230	8
経営戦略	1.922	6	経営戦略	0.027	13
製品・商品・サービスに関する品質保証システム	2.898	4	製品・商品・サービスに関する品質保証システム	0.079	11
経営者の後継者育成や後継者選抜の方針	0.891	12	経営者の後継者育成や後継者選抜の方針	0.333	4
研究開発投資	0.637	13	研究開発投資	0.369	2
マーケット・シェア	1.172	10	マーケット・シェア	0.391	1
市場の成長率／成長の機会	1.559	7	市場の成長率／成長の機会	0.045	12
顧客の満足度／忠誠度	4.208	1	顧客の満足度／忠誠度	-0.105	14
企業ブランド／製品・商品ブランド	1.435	8	企業ブランド／製品・商品ブランド	0.333	3
ビジネス上の企業／事業提携	0.530	14	ビジネス上の企業／事業提携	0.145	10

4 小括

資本金 1 億円以上の府内中小(中堅)企業へのアンケート調査結果をまとめると、以下のとおりである。

重視する戦略に関しては、「品質」よりも「財務健全性」「収益性」を重視し、「経営者の能力」「顧客の満足度/忠誠度」「経営戦略」が業績との関連性が強い項目との回答が多かった。

経営上の課題に関しては前章の中小企業へのアンケート結果同様、「需要低迷」「同業者との競争激化」とする回答割合が高かった。

金融機関の理解度は「経営者の能力」「企業ブランド/製品・商品ブランド」「経営戦略」について、融資可否決定時における金融機関の考慮の度合いは財務項目のほか、「経営者の能力」「経営戦略」について、それぞれ高いとする回答が多かった。

メインバンクには「安定的な資金提供」「各種情報の提供」「経営危機時の金融支援」に高い期待が集まっており、前章の中小企業の調査と比較すると「各種情報の提供」が約 10 ポイント高い結果となった。

金融円滑化に自社としてはある程度取り組んでいるとの回答が約半数を占めている。前章の中小企業の調査と比較すると各項目とも積極的に情報開示を行い、金融機関との距離を縮めていく努力がなされていることが窺えた。

また、それぞれの要因について約 3 割が金融円滑化を阻害しているとの回答であった。ただし「金融機関の定性情報評価の拙さ」を挙げる回答は他より低い結果となった。前章の中小企業の調査と比較するといずれの項目においても「阻害している」との認識が高い。

「業績との関連性は高いが金融機関に考慮されていない」とする程度(情報ギャップ)は「従業員の参加意識」「従業員の教育訓練」といった従業員関連、「顧客の満足度/忠誠度」でギャップが大きかった。

「業績との関連性は高いが金融機関に理解されていない」とする程度(企業・金融機関間ギャップ)も情報ギャップ同様、「従業員の参加意識」「従業員の教育訓練」「顧客の満足度/忠誠度」でギャップが大きかった。

「金融機関に理解はされているが融資の可否決定に際し考慮されていない」とする程度(金融機関内部ギャップ)については「研究開発投資」「マーケット・シェア」「後継者選抜方針」でギャップの存在が確認できた。さらに「業績との関連性の程度」の平均値を乗じた、ウエイト付けした企業・金融機関間ギャップ、金融機関内部ギャップはともに順位にほぼ変動はなかった。

なお、非財務情報項目におけるギャップをまとめたのが下記図表 4-33 である。

図表 4-33 非財務情報項目におけるギャップ一覧

	業績との関連性 平均値(A)	金融機関の理解 度平均値(B)	金融機関の考慮 度平均値(C)	情報のGAP (A-C)	企業・金融機関 間のGAP (A-B)	金融機関内部の GAP (B-C)	ウエイト付けした 企業・金融機関 間GAP順位 A*(A-B)	ウエイト付けした 金融機関内部 GAP順位 A*(B-C)
経営者の能力	4.234	3.956	3.880	0.354	0.278	0.076	9	5
従業員の満足度	3.804	3.081	3.000	0.804	0.723	0.081	5	6
従業員の教育訓練	3.865	2.956	2.894	0.971	0.910	0.062	2	7
従業員の参加意識	3.914	2.940	2.894	1.020	0.973	0.046	3	9
従業員の離職率	3.221	2.881	2.809	0.412	0.341	0.071	11	8
経営戦略	4.179	3.719	3.712	0.466	0.460	0.006	6	13
製品・商品・サービスに関する品質保証システム	3.912	3.172	3.152	0.761	0.741	0.020	4	11
経営者の後継者育成や後継者選抜の方針	3.522	3.269	3.174	0.347	0.253	0.094	12	4
研究開発投資	3.263	3.068	2.955	0.308	0.195	0.113	13	2
マーケット・シェア	3.691	3.373	3.267	0.423	0.318	0.106	10	1
市場の成長率/成長の機会	3.862	3.459	3.447	0.415	0.404	0.012	7	12
顧客の満足度/忠誠度	4.167	3.157	3.182	0.985	1.010	-0.025	1	14
企業ブランド/製品・商品ブランド	3.754	3.371	3.282	0.471	0.382	0.089	8	3
ビジネス上の企業/事業提携	3.225	3.060	3.015	0.209	0.164	0.045	14	10

第5章 結語 求められる中小企業金融の姿

第1章では、中小企業における資金繰り、借入難易度においてはいずれもマイナスの状況がさらにリーマン・ショックや東日本大震災により著しく悪化したものの、政府による中小企業金融支援によって回復、改善基調となり、緊急時において政府の講じた中小企業金融支援は中小企業、とりわけ資金調達を経営上の長年の大きな課題となっていた従業員規模の小さい企業には、寄与したであろうことをデータで確認した。

第2章では、大阪府内中小企業の姿を、CRD データを通じて概観した。売上高規模では全国企業と比べ府内企業がやや規模が大きく、収益性(ROA)、安全性(自己資本比率)とも決して著しく悪くはないこと、府内企業は全国に比べ借入依存度が高く、特に長期借入金総資産比率が高くなっており、本来は短期で資金調達すべきところを長期借入によって賄っている可能性が高いことを指摘した。

第3章では、制度融資利用に関するアンケート調査を通じ、制度融資を利用する中小企業の経営や金融環境の現状把握と、緊急時におけるセーフティネットであった緊急経営対策資金の効果検証を行った。そして緊急経営対策資金は多くの企業にとって一定の効果があった。一方で、資金需要が特にないにも関わらず、金融機関に勧められて借入を行った中小企業も一部に見受けられた。

第4章では、資本金 1 億円以上の府内中小企業(中堅企業)へのアンケート調査を通じ、非財務情報における、金融機関と企業間に存在するギャップとともに、制度融資利用中小企業との比較から明らかになった点を明示した。

重視する戦略に関しては、「品質」よりも「財務健全性」「収益性」を重視し、「経営者の能力」「顧客の満足度/忠誠度」「経営戦略」が業績との関連性が強い項目との回答が多く、情報ギャップおよび企業・金融機関間ギャップは「従業員の参加意識」「従業員の教育訓練」といった従業員関連、「顧客の満足度/忠誠度」で、金融機関内部ギャップについては「研究開発投資」「マーケット・シェア」「後継者選抜方針」でギャップが大きいことを示した。

また、メインバンクには「安定的な資金提供」「各種情報の提供」「経営危機時の金融支援」に高い期待が集まっており、前章の中小企業の調査と比較すると「各種情報の提供」が約 10 ポイント高い結果となった。

さらに、金融円滑化に自社としてはある程度取り組んでいるとの回答が約半数を占めており、前章の中小企業の調査と比較すると各項目とも積極的に情報開示を行い、金融機関との距離を縮めていく努力がなされていることが窺えた。

以上を総括し、各当事者が取り組むべき課題を整理し、求められる中小企業金融の方向を示す。

1 中小企業が取り組むべき課題

中小企業が取り組むべき課題は「財務に関する経営者資質の向上」「非財務情報の適正開

示」「金融機関・支援機関の有効活用」の3点である。

(1) 財務に関する経営者資質の向上

中小企業の資金調達の円滑化に寄与する最も効果的な中小企業の取り組みは、債務償還能力、健全性、収益性、成長性等の財務力の強化である。資本金1億円以上の中小企業(中堅企業)は「品質」よりもむしろ「財務健全性」「収益性」を戦略上重視している。したがって中小企業経営者自身が財務に関する知識を身につけ、財務数値を用いて自ら金融機関に説明できるようにする必要がある。中小企業経営者自身の財務に関する理解は、企業の財務力強化の第一歩であり、資金調達の円滑化への第一歩でもある。もはや、経営者が財務を不得手としていても済んだ時代ではない。

財務に関する経営者資質が向上すれば、自社の資金繰り、資金調達が必要な際の額や時期は容易に把握できるはずである。借入による資金調達は資金繰りを楽にする反面、月々の返済額は増加し、債務償還年数は伸びる。業況の変化や戦略の転換時に、借入金そのものが足かせになることさえある。自社の業況を把握し、情報開示することで、金融機関とのコミュニケーションが可能となる。

(2) 非財務情報の適正開示

次に企業は非財務情報に関する適正開示を行うべきである。金融機関が非財務情報項目について企業とギャップが存在していることは第4章で示した。「従業員の参加意識」「従業員の教育訓練」といった従業員関連、「顧客の満足度/忠誠度」に関する情報のギャップは特に大きく、これらを埋めるための情報は、金融機関に対して意識的に発信すべきである。ただし、金融機関は「非財務情報を評価することが困難」なことを信用リスク把握の問題点として認識している。財務を軽視し、非財務に関してのみ積極的に取り組んでも、金融機関との十分なコミュニケーションは図れない。したがって、企業は財務に関する資質向上を図り、財務情報の適正開示を、その前提としなければならない。

中小企業金融における大きな課題として『情報の非対称性』の克服もしくは緩和がある。「情報の非対称性」とは、取引相手の一方が、取引の性格を決定づける重要な情報を十分に所有していないことであり、金融取引においては、貸し手が借り手の情報を借り手と同レベルに把握することは難しいということ²を指す。情報の非対称性の克服もしくは緩和を、情報の受け手である金融機関のみに求めるべきではなく、中小企業自身の取り組みがなければ、金融円滑化の実現も困難であろう。

(3) 金融機関・支援機関の有効活用

上記をクリアしたうえで、企業は金融機関とのコミュニケーションを促進すべきである。財務リテラシーを向上させ、財務情報を適正に開示し、財務数値を用いて自ら金融機関に

² 藪下史郎, 武士俣友生編著「中小企業金融入門」(東洋経済新報社, 2002), p36~37。

説明できるようにし、非財務情報の適正開示ができれば、金融機関と対等にコミュニケーションが取れるはずである。そのうえで金融機関の有効活用を考えるべきである。府内中堅企業はメインバンクに対し、より「各種情報の提供」を期待している。中小企業は金融機関とのコミュニケーションを通じて、自社の支援機関として金融機関を活用する姿勢が必要であろう。「財務へのアドバイスはできるが売上貢献へのアドバイスは不得手」という金融機関の声はあるものの、多くの金融機関は行政をはじめとした様々な支援機関と連携して中小企業経営を支援する体制を構築している。自助努力を前提としつつ、金融機関を通じて、あるいは、行政をはじめとした様々な支援機関に直接アクセスし、状況に応じた支援を仰ぐことによって自社の業況を好転させることは、ひいては金融円滑化にもプラスに寄与する。金融機関を含めた支援機関を能動的に有効活用するべきであろう。

2 金融機関が取り組むべき課題

一方、金融機関が取り組むべき課題は「企業状況に合致した商品・サービスの提供」「非財務情報評価システムの構築」の2点である。

(1) 企業状況に合致した商品・サービスの提供

保証協会利用先へのアンケートから、緊急経営対策資金は多くの企業にとって一定の効果があったものの、資金需要が特にないにも関わらず、金融機関に勧められて借入を行った中小企業も一部に見受けられた。金融機関は本旨に即した商品とサービスの提供が必要であろう。

緊急経営対策資金をはじめとするセーフティネットの本旨は「急激な外部環境の変化に対応するための金融支援」であり、一時的な措置である。一時的な措置であるからこそ、本来、金融機関は企業に対して、金融商品の提供とともに、セーフティネットに依存しない体制への移行を促す必要がある。「利率が低く使いやすい、そしてリスク負担のない『金融機関にとって魅力的な』商品」として金融機関の都合で一部企業に提供するのではなく、金融機関は企業状況に合致した金融商品を、モニタリング等、企業とのコミュニケーションの機会を通じて、コンサルティング等のサービスとともに提供がなされるべきである。

(2) 非財務情報評価システムの構築

金融機関が財務情報のみで融資の可否を判断している訳ではないが、現状の融資審査は明らかに財務情報にウエイトが置かれている。しかし財務情報は全て過去の情報であり、企業の将来の収益源泉が今の財務諸表に現れているとは限らない。そのような財務情報のみで企業の将来像を推し量り融資の可否を判断することは、これは地域経済の担い手である中小企業の成長を阻むことになりかねないばかりか、金融機関にとってもビジネスの機会を失いかねない可能性があり、逆に取る必要のない、あるいは取ってはいけないリスクをも背負いかねない可能性がある。そのためには財務情報だけではなく非財務情報も組み

込んだ評価システムの構築が必要であろう。「主観が混入する」「評価が困難」を理由とせず、モニタリング等の接触機会を通じ、非財務情報を効率よく収集し、評価し、さらに融資の可否判断に織り込むかを考える必要がある。

3 行政などの支援機関が取り組むべき課題

最後に行政などの支援機関が取り組むべき課題に触れる。行政などの支援機関が取り組むべき課題は「企業や金融機関の取組の後押し」である。具体的には、中小企業の課題である「財務に関する経営者資質の向上」「非財務情報の適正開示」に対する支援を通じて、中小企業・金融機関双方の適正なコミュニケーションを促進することであろう。

なお「非財務情報の適正開示」「非財務情報評価システムの構築」に関しては、知的資産経営の推進に向けた環境整備が、企業、金融機関双方の課題解決に有用であろう。知的資産とは人材、技術、組織力、顧客とのネットワーク、ブランド等、財務諸表に現れない(非財務)資産のことで、企業の競争力の源泉となるものを指し、知的資産経営とは、このような企業に固有の知的資産を認識し、有効に組み合わせて活用していくことを通じて収益につなげる経営を指す。より多くの企業が知的資産を認識し、活用しそれを開示すれば、結果的に金融機関の、知的資産や知的資産経営の評価精度も高まるであろう。金融円滑化のみならず、地域密着型金融実現の観点から、知的資産経営の推進支援が必要である。

4 おわりに

緊急経営対策資金は多くの企業の金融円滑化に一定の効果があったことは前述した。しかし、緊急経営対策資金はあくまで緊急時の一時的な措置である。緊急経営対策資金を、中小企業は単なる「目先の資金支援」として捉えるのではなく、借入依存度体質をどのようなビジョンを持って立て直し、セーフティネットに依存しない経営体制を構築していくのかを主体的に考え実践していく必要がある。また、金融機関も緊急経営対策資金を単なる「リスクレスな融資商品」と捉えるのではなく、モニタリング等の接触機会を通じ、企業の成長機会を見出し、支援する必要がある。一時的措置が終了した後の、より質の高い中小企業金融のあり方を、金融機関、企業のみならず、中小企業金融に関わる関係者全ての努力の下で模索する時期に来ていると言えよう。

地域密着型金融の本質は、金融機関と顧客企業との長期的な取引関係、質の高いコミュニケーションを通じて、相互の理解・信頼関係を高め、それぞれの健全性・収益性を向上させていくことにある。成果の現出には長期間を有する。各当事者の挑戦に期待したい。

【参考文献・参考資料】

Hasumi, Hirata, Ono(2011) “Differentiated Use of Small Business Credit Scoring by Relationship Lenders and Transactional Lenders: Evidence from firm-bank matched data in Japan”, RIETI Discussion Paper Series 11-E-070.

- Mavrincac, S. and Siesfeld, T. (1998) “Measures that Matter: An Exploratory Investigation of Investors’ Information Needs and Value Priorities”, OECD.
- Ono, Uesugi, Yasuda (2011) “Are Lending Relationships Beneficial or Harmful for Public Credit Guarantees? Evidence from Japan’s Emergency Credit Guarantee Program”, RIETI Discussion Paper Series 11-E-035.
- 企業再生中小企業診断士会編著(2003)『リレーションシップバンキングの機能強化のための目利きを活かした中小企業金融再生プラン』, 金融ボックス。
- 清田匡(編著)(2006)『中小企業金融をどう理解するか』, 創風社。
- 古賀智敏(2005)『知的資産の会計』, 東洋経済新報社。
- 古賀・榊原・與三野(編著)(2007)『知的資産ファイナンスの探求』, 中央経済社。
- コベナンツ研究会(2005)『コベナンツ・ファイナンス入門』, 社団法人金融財政事情研究会。
- 齊藤正(2003)『戦後日本の中小企業金融』, ミネルヴァ書房。
- 多胡秀人(2007)『地域金融論』, 社団法人金融財政事情研究会。
- 村本孜(2010)『リレーションシップバンキングと知的資産』, 社団法人金融財政事情研究会。
- 藪下・武士俣(編著)(2002)『中小企業金融入門』, 東洋経済新報社。
- 家森信善(2004)『地域金融システムの危機と中小企業金融
—信用保証制度の役割と信用金庫のガバナンス—』, 千倉書房。
- リーフ・エドビンソン、マイケル・S・マローン著、高橋透訳(1999)
『インテレクチュアル・キャピタル』, 日本能率協会マネジメントセンター。
- 渡辺・植杉(2008)『検証 中小企業金融—「根拠なき通説」の実証分析』, 日本経済新聞社。
- 植杉威一郎(2011)「金融機関への規律付けを高める保証制度に」
(金融財政事情 2011. 3. 28 所収)。
- 清田匡(2007)「大阪の経済と地域金融機関の役割」(信金中金月報 2007. 2. 増刊号所収)。
- 榊原・與三野・Hansson(2005)「株式価値評価における知的資本の重要性:
証券アナリストのパーセプション」, (国民経済雑誌第 191 巻第 5 号所収)。
- 家森信善(2011)「企業と金融機関双方に求められる信用保証依存からの脱却」
(金融財政事情 2011. 3. 28 所収)。
- 家森・打田(2007)「信用金庫の経営と地域経済活動の関係について」
(信金中金月報 2007. 2. 増刊号所収)。
- 大阪市経済局(2010)「緊急金融対策にかかる効果調査報告書」。
- 大阪府立産業開発研究所(2003)
「中小企業の資金調達 —その実態と資金調達多様化の可能性に関する調査—」。
- 大阪府立産業開発研究所(2005)「大阪に求められる中小企業金融の方向性」。
- 公益社団法人日本経済研究センター(2010)「金融研究レポート 2010 年 12 月 3 日」。
- 中小企業庁編「中小企業白書」各年版。
- 日本銀行金融研究所(2011)「中小企業向け貸出をめぐる実証分析:現状と展望」。



中小企業金融の現状と課題に関する調査 —制度融資利用に関する調査— (調査票)

調査の主旨と目的、ご記入に当たってのお願い

お問い合わせ先・ご返送先

調査の届出 この調査は、統計法(平成 19 年法律第 53 号)第 24 条第 1 項前段に基づき総務大臣に届出を行っている統計調査です。

(調査主体)

調査関係者は、統計法により、調査票の記入内容を他に漏らしたり、統計以外の目的に使用することは固く禁じられています。

大阪府商工労働部

(調査実施機関)

調査の目的 本調査は、中小企業金融の現状と中小企業の対応を把握し、課題を探るために実施するものです。

大阪府商工労働部 商工労働総務課

大阪産業経済リサーチセンター

この調査結果は、大阪府商工労働部調査報告書作成のために使用され、本府施策推進の重要な資料となります。ご回答いただいた内容は、全てコンピュータで処理し、個別企業・事業所の内容を公表したり、他の目的に使用することはありませんので、ありのままをご記入いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

〒559-8555 大阪市住之江区南港北 1-14-16
大阪府咲洲庁舎 25 階

電話 06-6210-9476

ファックス 06-6210-9481

ホームページ

<http://www.pref.osaka.jp/aid/sangyou/index.html>

なお、調査結果の概要については平成 24 年 5 月頃に、大阪府商工労働部 商工労働総務課 大阪産業経済リサーチセンターのホームページに掲載予定です。

担当 企画グループ 田中

ご記入方法 ご記入に際しては、特に指示のない限り選択肢の番号を○印で囲んでください。指示のある場合は、それに従ってご記入ください。() 内には、具体的な事例をご記入ください。

ご提出 この調査票にご記入いただきましたら、ご面倒ですが来る **10月14日(金)** までに、**同封の返信用封筒またはFAX**にてご返送くださるようお願いいたします。

--	--	--	--

貴社(個人の場合「貴事業所」) 名			
貴社(個人の場合「貴事業所」) の所在地	〒		
電話番号 ()	FAX 番号 ()		
ご記入者のお名前 部署・役職名	E - M a i l		
業種	1. 建設業 2. 製造業 3. 卸売業 4. 小売業 5. サービス業	具体的な業種	
法人設立 (個人の場合「開業後」) 経過年数	年	経営者 (個人の場合「代表者」) の年齢	歳

※ このページを切り離さずに、次ページ以降の設問にご回答ください。

--	--	--	--	--

I 貴社(個人の場合「貴事業所」)の戦略・経営上の課題について

問1 貴社(個人の場合「貴事業所」)の経営戦略策定にあたり、以下の諸要因はどの程度重視されていますか。

	かなり軽視	やや軽視	どちらでもない	やや重視	かなり重視
(1) 価格による競争優位確立	1	2	3	4	5
(2) 技術・ノウハウによる競争優位確立	1	2	3	4	5
(3) 品質による競争優位確立	1	2	3	4	5
(4) スピードによる競争優位確立	1	2	3	4	5
(5) ビジネスシステムの構築による競争優位確立	1	2	3	4	5
(6) 既存自社商品・サービス等の市場シェア拡大	1	2	3	4	5
(7) 既存自社商品・サービス等による新市場開拓	1	2	3	4	5
(8) 新商品・新サービスの開発	1	2	3	4	5
(9) 収益性	1	2	3	4	5
(10) 財務健全性	1	2	3	4	5
(11) 売上高や総資産等、規模の成長性	1	2	3	4	5
(12) キャッシュフロー(利益と内部留保)内での設備投資	1	2	3	4	5
(13) 顧客層の絞り込み	1	2	3	4	5
(14) 貴社(個人は「貴事業所」)の所属産業成長率	1	2	3	4	5
(15) 製品・サービスを提供しようとする地域	1	2	3	4	5

問2 貴社(個人の場合「貴事業所」)において、直面している経営上の課題を次の中から3つまでお選びください。

- | | | | |
|-----------------|----------------|-------------|----------------|
| 1. 大企業進出による競争激化 | 2. 同業者との競争激化 | 3. 新規参入者の増加 | 4. 需要低迷 |
| 5. ニーズ変化への対応 | 6. 設備・店舗の老朽・不足 | 7. 設備の過剰 | 8. 在庫の増加・過剰 |
| 9. 原材料価格の上昇 | 10. 人件費の増加 | 11. 販売価格の低下 | 12. 過剰債務・金利負担増 |
| 13. 取引条件の悪化 | 14. 代金回収の悪化 | 15. 資金調達難 | 16. 従業員の確保難 |
| 17. 従業員の過剰・削減難 | 18. 後継者不足 | 19. 技能継承難 | 20. その他() |

II 金融機関との取引状況と金融機関に対する意識について

問3 貴社(個人の場合「貴事業所」)のメインバンク(取引金融機関のうち、融資残高が最も多い金融機関)は、貴社に関する以下の各項目をどの程度考慮して融資の可否を決定していると思いますか。各項目を1[全く考慮に入れていない]～5[強く考慮に入れている]の5段階で評価してください。

	全く考慮に入れていない	←	どちらともいえない	→	強く考慮に入れている
(1) 所属している業種	1	2	3	4	5
(2) 企業規模	1	2	3	4	5
(3) 債務償還能力(債務償還年数等)	1	2	3	4	5
(4) 安全性(自己資本比率等)	1	2	3	4	5
(5) 収益性(売上高経常利益率等)	1	2	3	4	5
(6) 成長性(売上高成長率等)	1	2	3	4	5
(7) 不動産担保	1	2	3	4	5
(8) 信用保証協会の保証	1	2	3	4	5
(9) 個人保証	1	2	3	4	5
(10) 代表者の個人資産	1	2	3	4	5
(11) 代表者の倒産歴	1	2	3	4	5
(12) 情報開示の頻度や質	1	2	3	4	5
(13) 外部機関(信用調査会社等)の評価	1	2	3	4	5
(14) 取引年数	1	2	3	4	5
(15) 他行の動向	1	2	3	4	5

問4 貴社(個人の場合「貴事業所」)のメインバンクの名称をご教示ください。

()銀行・信用金庫・信用組合

問5 貴社(個人の場合「貴事業所」)の準メインバンク(融資残高が二番目に多い金融機関)をご教示ください。

()銀行・信用金庫・信用組合

問6 貴社(個人の場合「貴事業所」)は直近5年間でメインバンクを変更しましたか。

1. 変更しなかった 2. 変更した ()

問7 メインバンクに期待することは何ですか。該当する全てに○をつけてください。

1. 安定的な資金提供 2. 経営アドバイス 3. 各種情報の提供 4. 取引先のあっせん
5. 人材の供給・派遣 6. 経営危機時の金融支援 7. 特段何も期待しない 8. その他()

Ⅲ 「緊急経営対策資金融資」について

問8 貴社(個人の場合「貴事業所」)は大阪府中小企業信用保証協会「緊急経営対策資金融資」を利用しましたか。

1. 利用した 2. 利用しなかった 3. わからない

(上記で1.を選択された方は問9に、2.または3.を選択された方は問22にお進みください。)

問9 実際に緊急経営対策資金融資を受けられた(融資が実行された)のはいつですか。

平成

--	--

 年

--	--

 月

問10 どの金融機関から融資を受けましたか。融資を受けられた金融機関名をご教示ください。

()銀行・信用金庫・信用組合

問11 今回、緊急経営対策資金融資を受けた金融機関は融資申込時点で、どのような金融機関ですか。

1. メインバンク 2. 準メインバンク
3. メイン・準メイン以外の融資取引金融機関 4. これまで取引のない金融機関

問12 緊急経営対策資金融資の金額をご教示ください。

金額

--	--	--

 百万円

問13 緊急経営対策資金融資の借入によって返済した既存借入額をご教示ください。

金額

--	--	--

 百万円

問14 緊急経営対策資金融資の借入に際し、担保は提供しましたか。

1. 新たに担保を提供した 2. 既に提供している担保を活用した 3. 担保は提供していない 4. わからない

問15 緊急経営対策資金融資を申し込まれた経緯は次のどれですか。

1. 資金需要が発生したため、金融機関に相談したところ、緊急対策資金融資を勧められ申し込んだ
2. 資金需要が発生したため、金融機関以外の第三者に相談したところ、緊急対策資金融資を勧められ申し込んだ
3. 資金需要が発生したため、国や府・市のホームページや各種刊行物を自ら調べ申し込んだ
4. 将来の資金不足に備え、金融機関に相談したところ、緊急対策資金融資を勧められ申し込んだ
5. 将来の資金不足に備え、金融機関以外の第三者に相談したところ、緊急対策資金融資を勧められ申し込んだ
6. 将来の資金不足に備え、国や府・市のホームページや各種刊行物を自ら調べ申し込んだ
7. 特に資金を必要としていなかったが、金融機関から緊急対策資金融資を勧められ申し込んだ
8. 特に資金を必要としていなかったが、金融機関以外の第三者から緊急対策資金融資を勧められ申し込んだ
9. 特に資金を必要としていなかったが、国や府・市のホームページや各種刊行物を自ら調べ申し込んだ
10. その他()

問16 緊急経営対策資金融資の借入によって、以下の諸項目についてどの程度改善しましたか。

	全く改善されなかった ←	どちらともいえない	→	かなり改善された	
(1) 資金繰り	1	2	3	4	5
(2) 月々の返済額	1	2	3	4	5
(3) 借入金の平均利率	1	2	3	4	5
(4) その他()	1	2	3	4	5

問17 緊急経営対策資金融資を借入できなかった場合、貴社(個人の場合「貴事業所」)は資金調達面でどのような対応を取りましたか。

- | | |
|---------------------------|---------------------------|
| 1. 保証協会の保証なしで民間金融機関から借入れた | 2. 日本政策金融公庫など他の公的融資から借入れた |
| 3. 親戚や知人から借り入れた | 4. 経営者個人から借り入れた |
| 5. 預金を取り崩した | 6. その他() |
| 7. 資金調達を断念していた | 8. 特に対応策は考えていなかった |

問18 緊急経営対策資金融資を借入できなかった場合、貴社(個人の場合「貴事業所」)は経営面でどんな影響が生じていたと思われますか。

- | | |
|---------------------|----------------------|
| 1. 特に影響はなかった | 2. 資金繰りが不安になっていた |
| 3. 設備投資を控えていた | 4. 買掛金等の支払いが滞っていた |
| 5. 従業員への給与支払いが滞っていた | 6. 既存借入の利払いや返済が滞っていた |
| 7. 会社の資産を売却していた | 8. 事業を縮小・廃止していた |
| 9. 人員を削減していた | 10. 廃業していた |
| 11. 倒産していた | 12. その他() |

問19 (問18で9.を選択された方のみお答えください) 融資を受けられなければ何名の人員削減をお考えでしたか。

約

--	--	--

 名

問20 (問18で10.もしくは11.を選択された方のみお答えください) 融資を受けられなければどれぐらいで倒産・廃業していたと思いますか。

- | | | |
|----------|----------|----------|
| 1. 1ヶ月以内 | 2. 3ヶ月以内 | 3. 6ヶ月以内 |
| 4. 1年以内 | 5. 1年以上 | 6. わからない |

問21 緊急経営対策資金融資借入以降、金融機関からの接触頻度やフォロー、経営支援など、借入前との比較で変化がありましたか。変化があった場合、具体的にご教示ください。

1. 変化はなかった
2. 変化があった →具体的に→

--

IV 中小企業金融円滑化について

問22 以下の各項目に関し、貴社(個人の場合「貴事業所」)がメインバンクに対して行っている、中小企業金融の円滑化に資する取組みの程度について、1[全く不十分である]～5[充分である]の5段階でお示しください。

	全く不十分である	←	どちらともいえない	→	充分である
(1) 財務情報に関する信頼性の向上	1	2	3	4	5
(2) 財務情報に関する開示・説明の頻度	1	2	3	4	5
(3) 非財務情報に関する開示・説明の頻度	1	2	3	4	5
(4) 開示する非財務情報の量	1	2	3	4	5
(5) 開示する非財務情報の質	1	2	3	4	5
(6) 金融機関との接触頻度	1	2	3	4	5
(7) 個人取引の深耕	1	2	3	4	5

問23 一般的に以下の各項目はどの程度、中小企業金融の円滑化を阻害しているとお考えですか。各項目を1[全く阻害していない]～5[かなり阻害している]の5段階で評価してください。

	全く阻害していない	←	どちらともいえない	→	かなり阻害している				
(1) 中小企業からの情報開示の頻度の少なさ	1	—	2	—	3	—	4	—	5
(2) 中小企業と金融機関との接触頻度の少なさ	1	—	2	—	3	—	4	—	5
(3) 中小企業からの開示される情報量の少なさ	1	—	2	—	3	—	4	—	5
(4) 中小企業からの開示される情報の質の低さ	1	—	2	—	3	—	4	—	5
(5) 金融機関の技術力等、定性的情報の評価の稚拙さ	1	—	2	—	3	—	4	—	5
(6) 決算書の信憑(しんぴょう)性の低さ	1	—	2	—	3	—	4	—	5

問24 中小企業金融円滑化に関して、ご意見等がございましたら、ご記入ください。

V 貴社(個人の場合「貴事業所」)の概要について

問25 貴社(個人の場合「貴事業所」)の直近の決算時における規模・業績をご教示ください。

(1) 従業員数(経営者、常勤役員、常勤パート含む) ※個人の場合(個人事業主、無給家族従業員、常勤パート含む)										人
(2) 総資産額(個人の場合「資産の部合計」)										百万円
(3) 自己資本額(個人の場合「元入金金額」)										百万円
(4) 借入金(個人の場合、事業主貸を除く)										百万円
(5) 売上高(年商)(個人の場合「売上(収入)金額」)										百万円
(6) 経常利益額(個人の場合「専従者控除前の所得金額」)										百万円

問26 貴社(個人の場合「貴事業所」)の規模や業績は、過去3年間でどのように推移しましたか。

(1) 従業員数	1. 増加傾向にある	2. 横ばい	3. 減少傾向にある
(2) 総資産額(個人の場合「資産の部合計」)	1. 増加傾向にある	2. 横ばい	3. 減少傾向にある
(3) 自己資本額(個人の場合「元入金金額」)	1. 増加傾向にある	2. 横ばい	3. 減少傾向にある
(4) 借入金(個人の場合、事業主貸を除く)	1. 増加傾向にある	2. 横ばい	3. 減少傾向にある
(5) 売上高(年商)(個人の場合「売上(収入)金額」)	1. 増加傾向にある	2. 横ばい	3. 減少傾向にある
(6) 経常利益額(個人の場合「専従者控除前の所得金額」)	1. 増加傾向にある	2. 横ばい	3. 減少傾向にある

問27 貴社(個人の場合「貴事業所」)の経常利益は、過去3年間、どのような状態でしたか。

(2) 2期前の経常利益	1. 黒字	2. ±0	3. 赤字
(3) 3期前の経常利益	1. 黒字	2. ±0	3. 赤字

長時間のご協力ありがとうございました。



中小企業金融の現状と課題に関する調査

—非財務情報項目と金融に関する調査— (調査票)

調査の主旨と目的、ご記入に当たってのお願い

お問い合わせ先・ご返送先

調査の届出 この調査は、統計法(平成 19 年法律第 53 号)第 24 条第 1 項前段に基づき総務大臣に届出を行っている統計調査です。

調査関係者は、統計法により、調査票の記入内容を他に漏らしたり、統計以外の目的に使用することは固く禁じられています。

調査の目的 本調査は、中小企業金融の現状と中小企業の対応を把握し、課題を探るために実施するものです。

この調査結果は、大阪府商工労働部調査報告書作成のために使用され、本府施策推進の重要な資料となります。ご回答いただいた内容は、全てコンピュータで処理し、個別企業の内容を公表したり、他の目的に使用することはありませんので、ありのままをご記入いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

なお、調査結果の概要については平成 24 年 5 月頃に、大阪府商工労働部 商工労働総務課 大阪産業経済リサーチセンターのホームページに掲載予定です。

ご記入方法 ご記入に際しては、特に指示のない限り選択肢の番号を○印で囲んでください。指示のある場合は、それに従ってご記入ください。() 内には、具体的な事例をご記入ください。

ご提出 この調査票にご記入いただきましたら、ご面倒ですが来る **10 月 28 日 (金)** までに、**同封の返信用封筒** または **F A X** にてご返送くださるようお願いいたします。

(調査主体)

大阪府商工労働部

(調査実施機関)

大阪府商工労働部 商工労働総務課

大阪産業経済リサーチセンター

〒559-8555 大阪市住之江区南港北 1-14-16
大阪府咲洲庁舎 25 階

電話 06-6210-9476

ファックス 06-6210-9481

ホームページ

<http://www.pref.osaka.jp/aid/sangyou/index.html>

担当 企画グループ 田中

記入不要です →

--	--	--	--	--

貴社名			
貴社の所在地	〒		
	電話番号 ()	FAX 番号 ()	
ご記入者のお名前 部署・役職名			E - M a i l
業種	1. 建設業 2. 製造業 3. 卸売業 4. 小売業 5. サービス業	具体的な業種	
法人設立経過年数	年	経営者の年齢	歳

※ このページを切り離さずに、次ページ以降の設問にご回答ください。

--	--	--	--	--

I 貴社の戦略・経営上の課題について

問1 貴社の経営戦略策定にあたり、以下の諸要因はどの程度重視されていますか。

	かなり軽視	やや軽視	どちらでもない	やや重視	かなり重視
(1) 貴社の所属する産業の成長率	1	2	3	4	5
(2) 製品・サービスを提供しようとする地域	1	2	3	4	5
(3) 顧客層の絞り込み	1	2	3	4	5
(4) 価格による競争優位確立	1	2	3	4	5
(5) 技術による競争優位確立	1	2	3	4	5
(6) 品質による競争優位確立	1	2	3	4	5
(7) スピードによる競争優位確立	1	2	3	4	5
(8) サービス体制整備による競争優位確立	1	2	3	4	5
(9) ビジネスシステムの構築による競争優位確立	1	2	3	4	5
(10) 上記以外のノウハウによる競争優位確立	1	2	3	4	5
(11) 既存自社商品・サービス等の市場シェア拡大	1	2	3	4	5
(12) 既存自社商品・サービス等による新市場開拓	1	2	3	4	5
(13) 新商品・新サービスの開発	1	2	3	4	5
(14) 収益性	1	2	3	4	5
(15) 財務健全性	1	2	3	4	5
(16) 売上高や総資産等、規模の成長性	1	2	3	4	5
(17) キャッシュフロー(利益と内部留保)内での設備投資	1	2	3	4	5
(18) 株式の公開(店頭公開含む)	1	2	3	4	5

問2 以下に記載している各項目は貴社の業績にどの程度関連性をもっていると思いますか。

	全く関連性はない ←	どちらともいえない	→ 強い関連性がある		
(1) 経営者の能力	1	2	3	4	5
(2) 従業員の満足度	1	2	3	4	5
(3) 従業員の教育訓練	1	2	3	4	5
(4) 従業員の参加意識	1	2	3	4	5
(5) 従業員の離職率	1	2	3	4	5
(6) 経営戦略	1	2	3	4	5
(7) 製品・商品・サービスに関する品質保証システム	1	2	3	4	5
(8) 経営者の後継者育成や後継者選抜の方針	1	2	3	4	5
(9) 研究開発投資	1	2	3	4	5
(10) マーケット・シェア	1	2	3	4	5
(11) 市場の成長率/成長の機会	1	2	3	4	5
(12) 顧客の満足度/忠誠度	1	2	3	4	5
(13) 企業ブランド/製品・商品ブランド	1	2	3	4	5
(14) ビジネス上の企業/事業提携	1	2	3	4	5

問3 貴社において、直面している経営上の問題点やお困りの点を、次の中から3つまでお選びください。

- | | | | |
|-----------------|----------------|-------------|----------------|
| 1. 大企業進出による競争激化 | 2. 同業者との競争激化 | 3. 新規参入者の増加 | 4. 需要低迷 |
| 5. ニーズ変化への対応 | 6. 設備・店舗の老朽・不足 | 7. 設備の過剰 | 8. 在庫の増加・過剰 |
| 9. 原材料価格の上昇 | 10. 人件費の増加 | 11. 販売価格の低下 | 12. 過剰債務・金利負担増 |
| 13. 取引条件の悪化 | 14. 代金回収の悪化 | 15. 資金調達難 | 16. 従業員の確保難 |
| 17. 従業員の過剰・削減難 | 18. 後継者不足 | 19. 技能継承難 | 20. その他() |

Ⅱ 金融機関に対する意識について

問4 メインバンク(融資残高が最も多い金融機関)は貴社に関して、どの程度把握・理解しているとお考えですか。

		全く理解していない ←	どちらともいえない	→	かなり理解している	
(1)	経営者の能力	1	2	3	4	5
(2)	従業員の満足度	1	2	3	4	5
(3)	従業員の教育訓練	1	2	3	4	5
(4)	従業員の参加意識	1	2	3	4	5
(5)	従業員の離職率	1	2	3	4	5
(6)	経営戦略	1	2	3	4	5
(7)	製品・商品・サービスに関する品質保証システム	1	2	3	4	5
(8)	経営者の後継者育成や後継者選抜の方針	1	2	3	4	5
(9)	研究開発投資	1	2	3	4	5
(10)	マーケット・シェア	1	2	3	4	5
(11)	市場の成長率／成長の機会	1	2	3	4	5
(12)	顧客の満足度／忠誠度	1	2	3	4	5
(13)	企業ブランド／製品・商品ブランド	1	2	3	4	5
(14)	ビジネス上の企業／事業提携	1	2	3	4	5

問5 メインバンクは融資可否決定の際、貴社に関する以下の各項目をどの程度考慮しているとお考えですか。

		全く考慮に入れていない ←	どちらともいえない	→	強く考慮に入れている	
(1)	所属している業種	1	2	3	4	5
(2)	企業規模	1	2	3	4	5
(3)	債務償還能力(債務償還年数等)	1	2	3	4	5
(4)	安全性(自己資本比率等)	1	2	3	4	5
(5)	収益性(売上高経常利益率等)	1	2	3	4	5
(6)	成長性(売上高成長率等)	1	2	3	4	5
(7)	不動産担保	1	2	3	4	5
(8)	信用保証協会の保証	1	2	3	4	5
(9)	個人保証	1	2	3	4	5
(10)	代表者の個人資産	1	2	3	4	5
(11)	代表者の倒産歴	1	2	3	4	5
(12)	情報開示の頻度や質	1	2	3	4	5
(13)	外部機関の評価	1	2	3	4	5
(14)	取引年数	1	2	3	4	5
(15)	他行の動向	1	2	3	4	5
(16)	経営者の能力	1	2	3	4	5
(17)	従業員の満足度	1	2	3	4	5
(18)	従業員の教育訓練	1	2	3	4	5
(19)	従業員の参加意識	1	2	3	4	5
(20)	従業員の離職率	1	2	3	4	5
(21)	経営戦略	1	2	3	4	5
(22)	製品・商品・サービスに関する品質保証システム	1	2	3	4	5
(23)	経営者の後継者育成や後継者選抜の方針	1	2	3	4	5
(24)	研究開発投資	1	2	3	4	5
(25)	マーケット・シェア	1	2	3	4	5
(26)	市場の成長率／成長の機会	1	2	3	4	5
(27)	顧客の満足度／忠誠度	1	2	3	4	5
(28)	企業ブランド／製品・商品ブランド	1	2	3	4	5
(29)	ビジネス上の企業／事業提携	1	2	3	4	5

問6 メインバンクに期待することは何ですか。該当する全てに○をつけてください。

1. 安定的な資金提供 2. 経営アドバイス 3. 各種情報の提供 4. 取引先のあっせん
5. 人材の供給・派遣 6. 経営危機時の金融支援 7. 特段何も期待しない 8. その他()

Ⅲ 中小企業金融円滑化について

問7 以下の各項目に関し、貴社がメインバンクに対して行っている中小企業金融の円滑化に資する取組みの程度についてご教示ください。各項目を1 [全く不十分である] ~5 [充分である] の5段階で評価してください。

	全く不十分である	←	どちらともいえない	→	充分である				
(1) 情報開示の頻度	1	—	2	—	3	—	4	—	5
(2) 金融機関との接触頻度	1	—	2	—	3	—	4	—	5
(3) 開示している情報の量	1	—	2	—	3	—	4	—	5
(4) 開示している情報の質	1	—	2	—	3	—	4	—	5

問8 一般的に以下の各項目はどの程度、中小企業金融の円滑化を阻害しているとお考えですか。各項目を1 [全く阻害していない] ~5 [かなり阻害している] の5段階で評価してください。

	全く阻害していない	←	どちらともいえない	→	かなり阻害している				
(1) 中小企業からの情報開示の頻度の少なさ	1	—	2	—	3	—	4	—	5
(2) 中小企業と金融機関との接触頻度の少なさ	1	—	2	—	3	—	4	—	5
(3) 中小企業からの開示される情報量の少なさ	1	—	2	—	3	—	4	—	5
(4) 中小企業からの開示される情報の質の低さ	1	—	2	—	3	—	4	—	5
(5) 金融機関の技術力等、定性的情報の評価の稚拙さ	1	—	2	—	3	—	4	—	5
(6) 決算書の信憑(しんぴょう)性の低さ	1	—	2	—	3	—	4	—	5

問9 中小企業金融円滑化に関して、ご意見等がございましたら、ご記入ください。

Ⅳ 貴社の概要について

問10 貴社の直近の決算時における規模・業績ならびに過去3年間の推移をご教示ください。

過去3年間の推移

(1) 従業員数	人	1. 増加傾向	2. 横ばい	3. 減少傾向
(2) 総資産額	百万円	1. 増加傾向	2. 横ばい	3. 減少傾向
(3) 自己資本額	百万円	1. 増加傾向	2. 横ばい	3. 減少傾向
(4) 短期借入金	百万円	1. 増加傾向	2. 横ばい	3. 減少傾向
(5) 長期借入金	百万円	1. 増加傾向	2. 横ばい	3. 減少傾向
(6) 売上高(年商)	百万円	1. 増加傾向	2. 横ばい	3. 減少傾向
(7) 経常利益額	百万円	1. 増加傾向	2. 横ばい	3. 減少傾向
(8) 研究開発投資額	百万円	1. 増加傾向	2. 横ばい	3. 減少傾向
(9) 人材育成投資額	百万円	1. 増加傾向	2. 横ばい	3. 減少傾向
(10) 保有特許数		1. 増加傾向	2. 横ばい	3. 減少傾向

問11 貴社の経常利益は、過去、どのような状態でしたか。

- 2期前の経常利益 1. 黒字 2. ±0 3. 赤字
3期前の経常利益 1. 黒字 2. ±0 3. 赤字

長時間のご協力ありがとうございました。



大阪府

大阪産業経済リサーチセンター 平成 24 年 3 月発行

〒559-8555 大阪市住之江区南港北 1-14-16 咲洲庁舎 25 階／電話 06-6210-9479