

大阪に求められる中小企業金融の方向

まえがき

最近の我が国の経済は、不況から回復への動きが見られます。しかし中小企業を巡る経営環境は、一部に回復の傾向もみられるものの、依然として厳しい状況が続いております。とりわけ中小企業にとって切実な問題である資金調達については、景気停滞による財務内容の悪化や資産の担保価値の低下等の影響を受け、困難な状況を脱しきれずにいます。

回復への動きを軌道に乗せるためには、大阪経済の活力の源である中小企業の活性化が不可欠です。そのためには中小企業が持てる力を発揮できる環境づくりが求められており、そのなかでも円滑な資金調達への要望はより強まっています。

本府ではこれまでも、従来の大阪府信用保証協会を通じた融資制度に加え、大阪府中小企業等債権市場構想（大阪府 CLO 融資）など新たな融資制度を講じており、さらに平成16(2004)年には「中小企業等金融新戦略検討会」を設置し、やる気のある企業への資金調達を円滑に行うための提案がとりまとめられました。すでに「金融機関提携ポートフォリオ型融資」が創設されており、検討会においてまとめられた提案に沿って、さらに整備が進められています。

本調査では、大阪府内の中小企業における資金調達の実態を把握するとともに、企業と金融機関双方の意識についても分析し、これに行政を加えた三者がそれぞれ抱える課題について明らかにすることで、中小企業金融の円滑化を可能とする環境の創造に向けた新たな方策について言及を試みております。

本報告書が今後の大阪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、当研究所 田中宏昌、越村惣次郎 各研究員が担当いたしました。

平成17年3月

大阪府立産業開発研究所
所長 橋本 介三

【目次】

要約	1
第1章 中小企業金融の現状	3
1 中小企業向け貸出残高の推移	3
2 資金繰り・貸出態度・借入難易度に対する各判断	4
3 中小企業の資金調達構造	5
第2章 アンケート調査の分析	7
1 調査の概要	7
(1) 調査目的	7
(2) 調査対象	7
(3) 調査時期	7
(4) 調査方法	7
(5) 配布と回収の状況	7
2 単純集計	8
(1) 回答企業の概観	8
① 企業概要	8
② 企業規模	9
③ 経営状況	10
④ 経営戦略	11
(2) 金融機関との関係	13
① メインバンクとの取引状況	13
② 運用金利	14
③ 金融円滑化への取り組み	15
(3) 資金調達時の支障	17
① 支障のあった企業の概要	17
② 支障が生じた際の財務状況	19
③ 資金調達の支障に関する取り組みや意識	20
(4) 金融機関・制度融資に対する意識	22
① 金融機関の融資審査の重要度に関する経営者意識	22
② 中小企業金融における金融機関の問題意識	24
③ 融資局面における抵抗感	25
④ 融資諸制度に関する意識	27
⑤ 評価に関する意識	28
第3章 アンケートの詳細分析	30
1 クロス集計分析結果	30
(1) メインバンクとの関係	30

(2) 金融知識の有無	31
(3) 金融機関に対する情報提供	32
2 資金調達時の支障の有無および経常利益傾向の差による企業特性の検証	
(t 検定をもとにして)	34
(1) 資金調達時の支障の有無	34
① 資金調達時の支障の有無と財務概要	35
② 資金調達時の支障の有無と経営戦略	37
③ 資金調達時の支障の有無と短期借入の適用金利	38
④ 資金調達時の支障の有無と金融機関・融資制度に対する意識 その1	38
⑤ 資金調達時の支障の有無と金融機関・融資制度に対する意識 その2	42
⑥ 資金調達時の支障の有無と金融機関・融資制度に対する意識 その3	43
⑦ 資金調達時の支障の有無と金融機関・融資制度に対する意識 その4	43
⑧ 資金調達時の支障の有無と金融機関・融資制度に対する意識 その5	46
⑨ 資金調達時の支障の有無と金融機関・融資制度に対する意識 その6	48
⑩ 資金調達時の支障の有無と金融機関・融資制度に対する意識 その7	49
(2) 経常利益傾向	51
① 経常利益の傾向と企業概要	51
② 経常利益の傾向と経営戦略	52
③ 経常利益の傾向と金融機関・融資制度に対する意識 その1	54
④ 経常利益の傾向と金融機関・融資制度に対する意識 その2	55
3 経営戦略と収益性および資金調達支障との関係について (回帰分析から)	56
(1) 経常利益との関係性	56
(2) 支障との関係性	57
第4章 大阪に求められる中小企業金融の方向	59
1 中小企業が取り組むべき課題	59
(1) 財務および金融に関する経営者資質の向上	59
(2) 財務諸表の信頼性向上	60
(3) 定性情報の適正開示	61
2 金融機関が取り組むべき課題	61
(1) 定性情報評価システムの構築	61
(2) 担保・保証人に依存しない融資制度の充実	62
3 大阪府が取り組むべき課題	62
4 おわりに	63
参考文献・参考資料	64
参考1 本調査で用いた統計手法の解説	65
参考2 アンケート調査票	66

【要 約】

中小企業に関する各種データからは、中小企業における資金繰り、金融機関の貸出態度、借入難易度においてはいずれも改善傾向にあるものの未だ低い水準にあり、中小企業向け貸出残高については銀行全体の貸出残高の減少が続いていることから、特に従業員規模が小さい企業にとっては円滑な資金調達を経営上の大きな課題となっていることが示された。

「大阪に求められる中小企業金融の方向」に関するアンケート調査の結果から、企業の意識等について以下のことが示された。

- (1) 金融円滑化への取り組みに関して、事業内容の情報提供には概して消極的である。
- (2) 資金調達に支障が生じた時期は最近3年以内であり、その当時を企業成長における停滞期であるとの認識を持つ経営者が多く、当期利益を確保していたにも関わらず資金調達に支障が生じた企業が過半数を占めていた。
- (3) 支障が生じた原因は企業自身の財務体質と金融機関側の審査姿勢の双方にあると考えている経営者が多かった。
- (4) 中小企業は金融機関が融資審査で重視する項目や金融機関が中小企業金融に関して感じている問題意識を把握しきれておらず、中小企業と金融機関との間に意識の乖離がみられた。
- (5) 中小企業は金融機関に対し定性要因の評価ウエイトの向上を望んでおり、第三者保証人（25頁注釈6参照）の差し入れに抵抗を感じ、担保や保証人のない融資を希望している。

また同アンケート調査結果をさらに詳細に分析したところ、以下の結果を得た。

- (1) 資金調達に支障のなかったグループはより重層的に戦略を構築していることがうかがえた。
- (2) 資金調達に支障のあった企業は金融機関への情報提供により積極的であった。
- (3) 支障のあった企業はなかった企業に比べ財務内容が概して悪く、それに伴い適用金利も高めであった。
- (4) 支障があったグループには、金融機関が企業内容を見てくれないとの意識がある。
- (5) 情報開示の質と量と頻度に関して、支障があったグループの方が金融機関との意識の乖離が大きい。
- (6) 経常利益が減少傾向にあるグループに従業員数の小規模な企業が多い。
- (7) 経常利益が増加傾向にあるグループの方が「財務実績」等の定量項目のみならず、「技術力・ノウハウ」、「顧客基盤や供給体制」等の定性項目に対しても金融機関に評価して欲しいと思っている意向が強かった。

これらを受け、中小企業金融の円滑化のために、各当事者が取り組むべき課題を整理すると以下のとおりとなる。

- (1) 中小企業に取り組むべき課題は「経営者自身の財務および金融に関する理解」、「財務諸表の信頼性向上」、そして「定性情報の適正開示」の3点である。
- (2) 金融機関に取り組むべき課題は「定性情報評価システムの構築」と「担保・保証人に依存しない融資制度の充実」の2点である。
- (3) 本府に取り組むべき課題は「円滑な中小企業金融の実現に向けた環境のさらなる整備」である。

中小企業金融の円滑化には先述のとおり、中小企業金融に関わる各当事者にそれぞれ課題があるが、その課題の解決には困難を伴うものも多く、各当事者のさらなる努力を必要とする。中小企業金融の円滑化は、中小企業、金融機関、そして本府の課題克服への挑戦があって初めて実現可能となるものであり、それらがなければ実現が図れないのである。

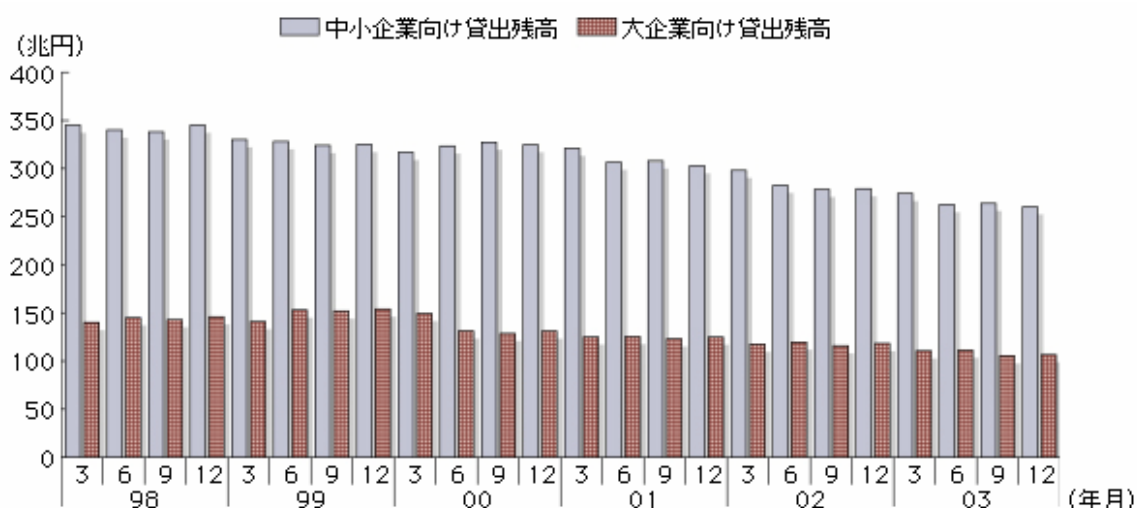
第1章 中小企業金融の現状

長期にわたる経済の低迷、昨今の金融機関を取り巻く環境の激化等に伴い、中小企業金融に関する金融機関のスタンスも変化しており、それゆえ、長らく銀行からの借入金に大きく依存してきた中小企業の資金調達も変化している。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 中小企業向け貸出残高の推移

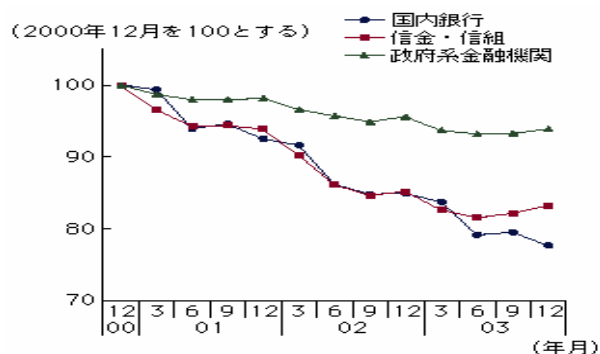
図表 1-1 は規模別貸出残高の推移である。また図表 1-2 は中小企業向け業態別貸出残高の推移である。政府系金融機関の堅調な動きや信用金庫、信用組合のわずかながらの増加にも関わらず、国内銀行の減少が大きく、平成 15(2003)年の中小企業向け貸出残高については銀行全体の貸出残高の減少が続いている。

図表 1-1 規模別貸出残高の推移



資料：中小企業庁編『中小企業白書 2004 年版』

図表 1-2 中小企業向け業態別貸出残高の推移



資料：中小企業庁編『中小企業白書 2004 年版』

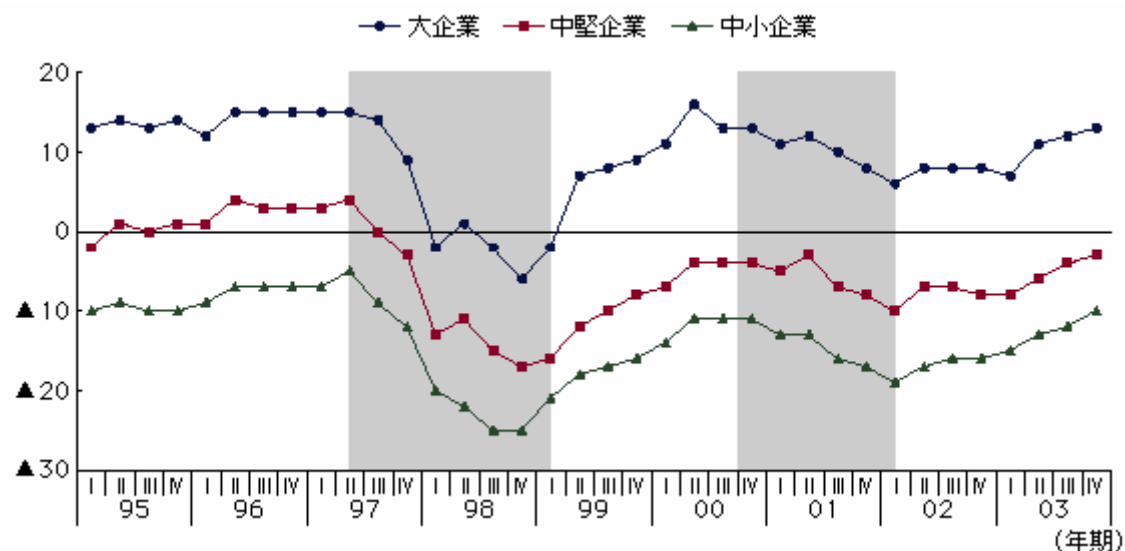
(注)1. 国内銀行は、信金・信金・信組を除く国内銀行銀行勘定、国内銀行信託勘定、海外店勘定の合計。

2. 政府系金融機関とは、商工組合中央金庫、中小企業金融公庫、国民生活金融公庫を指す。

2 資金繰り・貸出態度・借入難易度に対する各判断

図表 1-3～1-5 は資金繰り、貸出態度、借入難易度に対する各判断である。いずれも改善傾向にあるとはいえ、低い水準で推移している。

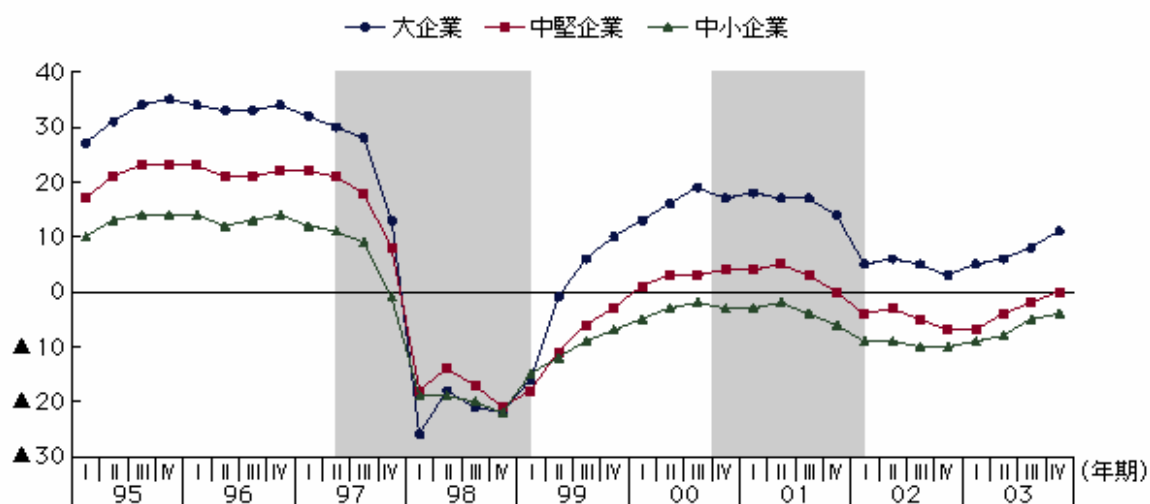
図表 1-3 資金繰り判断 DI の推移(全産業)



資料：中小企業庁編『中小企業白書 2004 年版』（原資料：日本銀行『企業短期経済観測』）

(注)資金繰り判断 DI=「楽である」-「苦しい」

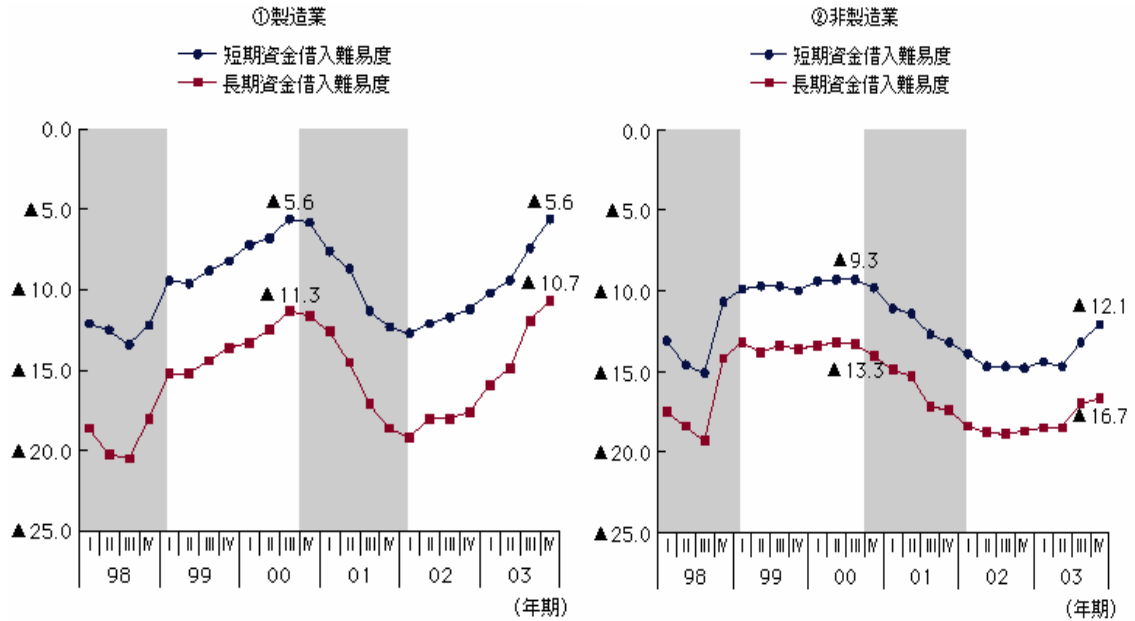
図表 1-4 金融機関の貸出態度(全産業)



資料：中小企業庁編『中小企業白書 2004 年版』（原資料：日本銀行『企業短期経済観測』）

(注)金融機関の貸出態度判断 DI=「緩い」-「厳しい」

図表 1-5 借入難易度 DI の推移

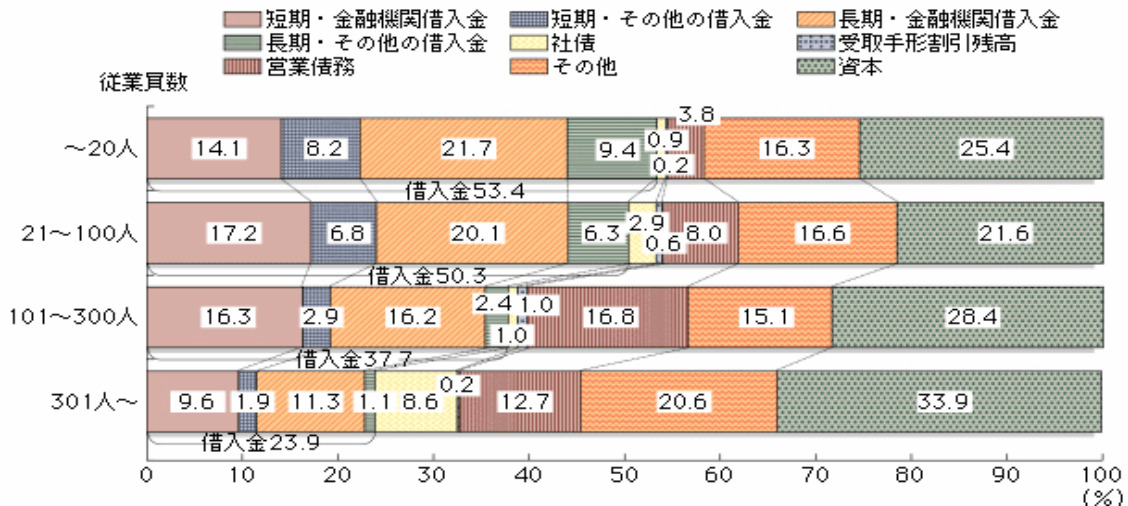


資料：中小企業庁編『中小企業白書 2004 年版』(原資料：中小企業庁・中小企業総合事業団『中小企業景況調査』)

(注)借入難易度判断 DI=「容易」-「困難」

3 中小企業の資金調達構造

図表 1-6 資金調達構造(2002 年度・従業員規模別)



資料：中小企業庁編『中小企業白書 2004 年版』(原資料：財務省『法人企業統計年報』(2002 年度)再編加工)

(注)1. 各項目の構成比率は分母を負債+資本+割引手形残高として算出。

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。

図表 1-6 は資金調達構造である。従業員規模が小さい企業ほど資金調達の大部分を借入金に依存しており、円滑な資金調達は従業員規模が小さい企業ほど経営上の大きな課題となっている。

以上のように、中小企業における資金繰り、金融機関の貸出態度、借入難易度においてはいずれも改善傾向にあるものの未だ低い水準にあり、中小企業向け貸出残高については銀行全体の貸出残高の減少が続いていることから、特に従業員規模が小さい企業にとっては円滑な資金調達が経営上の大きな課題となっていると言え、それゆえ、中小企業支援の柱として資金調達の円滑化のための環境整備が必要となる。

そこで、本府における中小企業が、金融円滑化に向けて、どのような志向や思考のもとで、いかなる取り組みを行っているかについて、アンケートを行った。次章以降で本府における中小企業の実態を探ることとする。

第2章 アンケート調査の分析

1 調査の概要

(1)調査目的

本調査は、近年の資金調達を巡る環境が変化している中で、それが企業活動に与えている影響や環境変化に対応するための企業の取り組みなどを把握し、中小企業金融の円滑化のための課題を探るために行った。

(2)調査対象

本調査の対象は、大阪府に所在地があり、直近期の売上高が10億円未満の「中小企業基本法」の定義に基づく中小企業（建設業、製造業、卸売業、小売業、運輸・通信業を含めたサービス業）35,271社から無作為に抽出した2,110社である。

(3)調査時期 平成16年6月

(4)調査方法 郵送自記式調査

(5)配布と回収の状況

a 配布総数	2,110
b 宛先不明による返送数	53
c 回収数	350
d 有効回答数	347
e 有効回答率 ¹	16.9%

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ものである。

¹ 有効回答率の算定方法は、〔有効回答数〕 / 〔配布数 - 宛先不明による返送数〕とした。

2 単純集計

(1)回答企業の概観

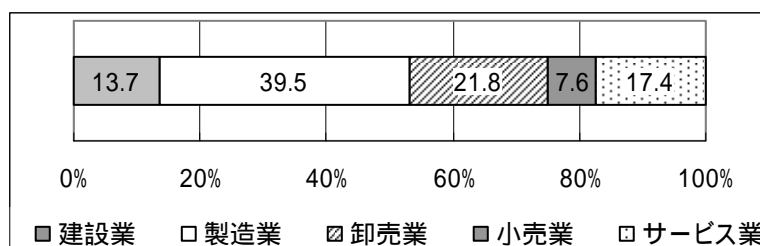
はじめに、回答企業の特性について概観する。

企業概要

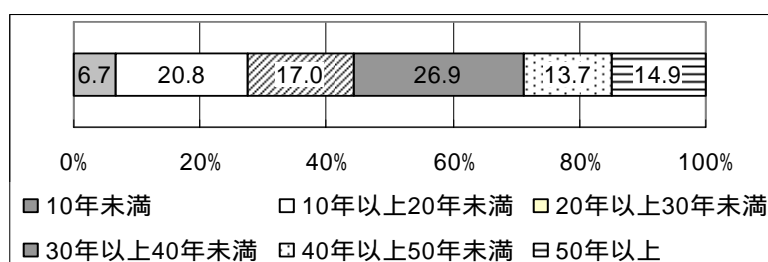
「業種」、「法人設立経過年数」、「経営者の年齢」において幅広い企業から回答が得られた。

回答企業の業種分類をみると製造業が39.5%と多く、小売業は7.6%と少なく多少の差はみられるが、全体としては各業種から幅広く回答が得られた。また法人設立経過年数では、「30年以上40年未満」が26.9%と最も多いが、「10年未満」から「50年以上」までの企業が幅広く含まれている。同様に、経営者の年齢についても「50歳代」(32.9%)、「60歳代」(30.0%)の回答が多いが、「30歳代」から「70歳代以上」まで幅広い年齢層からの回答が得られた。(図表2-1~2-3)

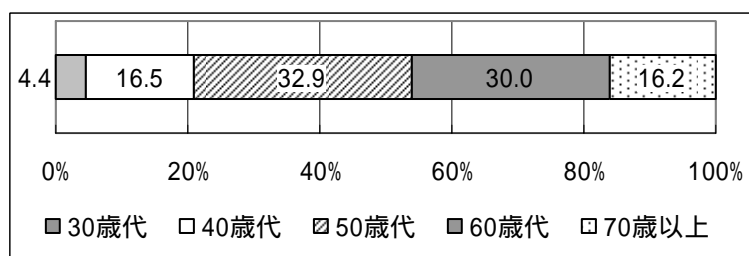
図表 2-1 業種 (単位: %) N = 344



図表 2-2 法人設立経過年数 (単位: %) N = 342



図表 2-3 経営者の年齢 (単位: %) N=340

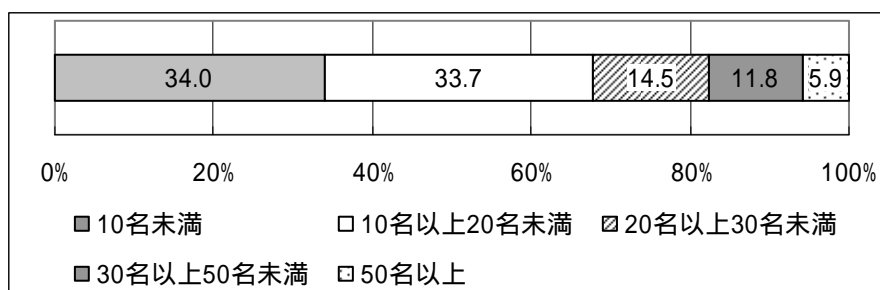


企業規模

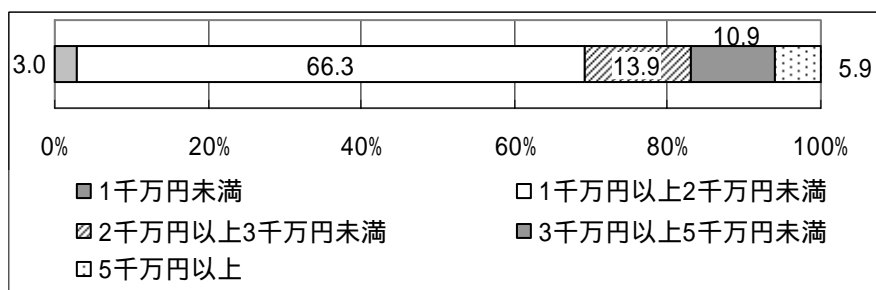
「従業員数」、「資本金」、「売上高」では、比較的小規模な企業が多い。

従業員数では、「10名未満」(34.0%)、「10名以上20名未満」(33.7%)と20名未満の企業が67.7%を占める結果となった。また資本金では、「1千万円以上2千万円未満」(66.3%)と商法の定める株式会社の最低資本金額を辛うじて上回る規模の企業が過半数を占めている。本調査は売上高が10億円未満の企業を対象としてサンプル抽出したが、回答企業の売上高をみると「5億円以上」は28.1%にとどまり、5億円未満の比較的小規模な企業が全体の70%以上を占める結果となった。(図表2-4~2-6)

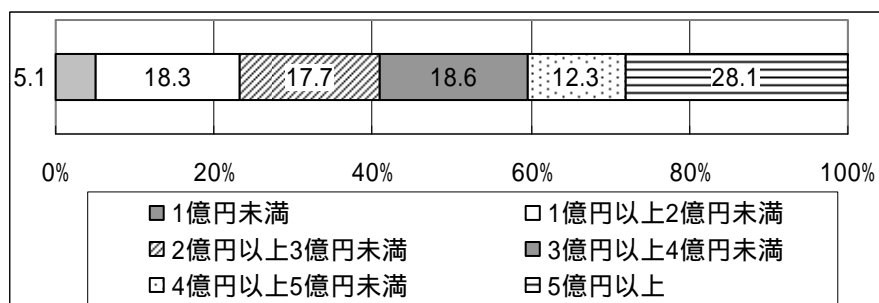
図表 2-4 従業員数 (単位：%) N=338



図表 2-5 資本金 (単位：%) N=338



図表 2-6 売上高 (単位：%) N=334

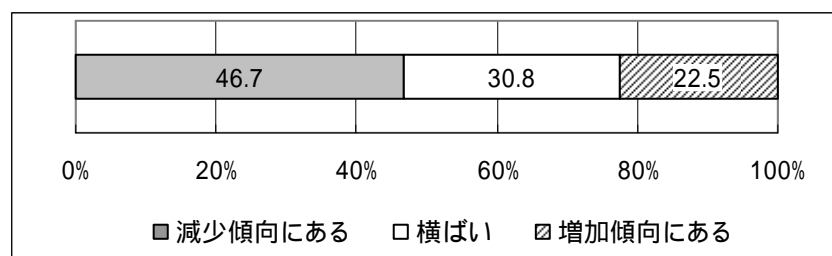


経営状況

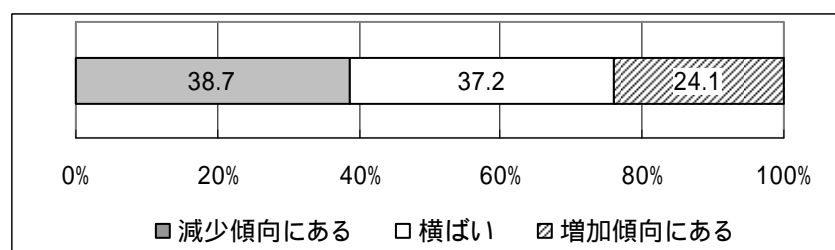
収益性の悪化や健全性に不安があるものの、現状では黒字を確保する企業が多い。

過去3年間の売上高推移では、「減少傾向にある」(46.7%)が「増加傾向にある」(22.5%)を24.2ポイント上回り、過去3年間の経常利益推移では、「減少傾向にある」(38.7%)が「増加傾向にある」(24.1%)を14.6ポイント上回っていることから、収益性が悪化している企業が目立つ。しかし、過去3年間の期別経常利益をみると、各期で全体の60%超の企業が黒字を確保している。また自己資本比率²では、一般的に健全性の目安と言われる30%以上を確保できている企業は全体の38.5%にとどまり、逆に「10%未満」の健全性に不安のある企業が21.4%と多く含まれている。(図表2-7~2-10)

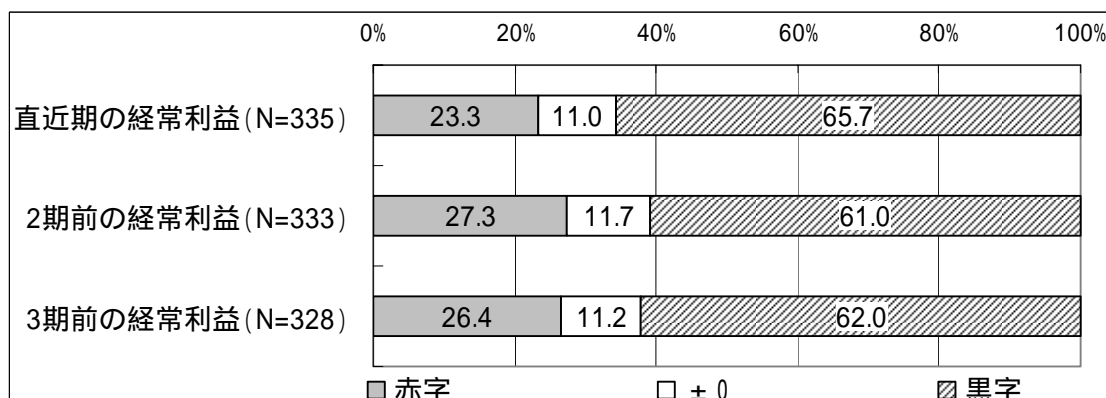
図表 2-7 過去3年間の売上高推移 (単位: %) N=334



図表 2-8 過去3年間の経常利益推移 (単位: %) N=328

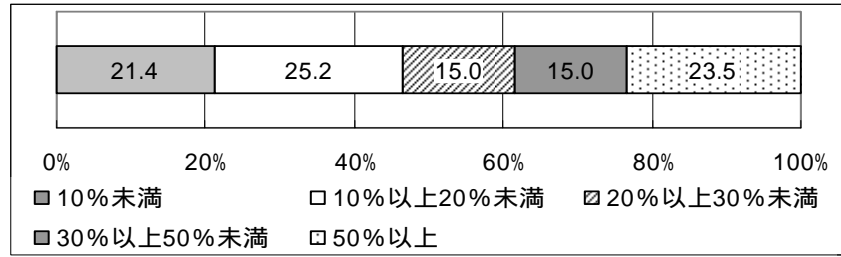


図表 2-9 過去3期間の期別経常利益 (単位: %)



² 自己資本比率 = 自己資本 / 総資産

図表 2-10 自己資本比率（単位：％）N=234

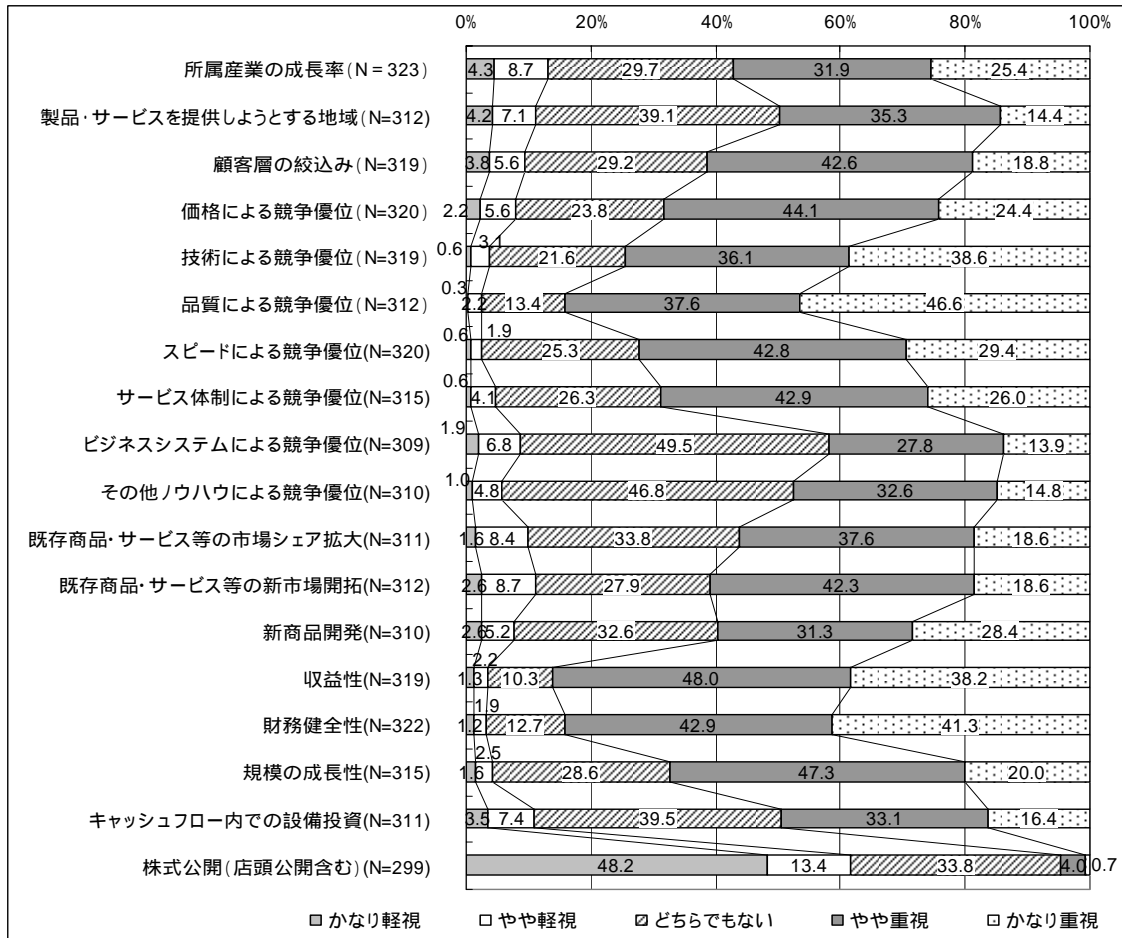


経営戦略

戦略上は品質、技術、スピードを重視している。経営課題は販売と仕入の局面に多い。

経営戦略策定時に重視する項目としては「品質による競争優位」、「技術による競争優位」、「スピードによる競争優位」、「収益性」、「財務健全性」などが高い。一方、「株式公開（店頭公開含む）」については、重視しない企業が極端に多くみられた。（図表 2-11）

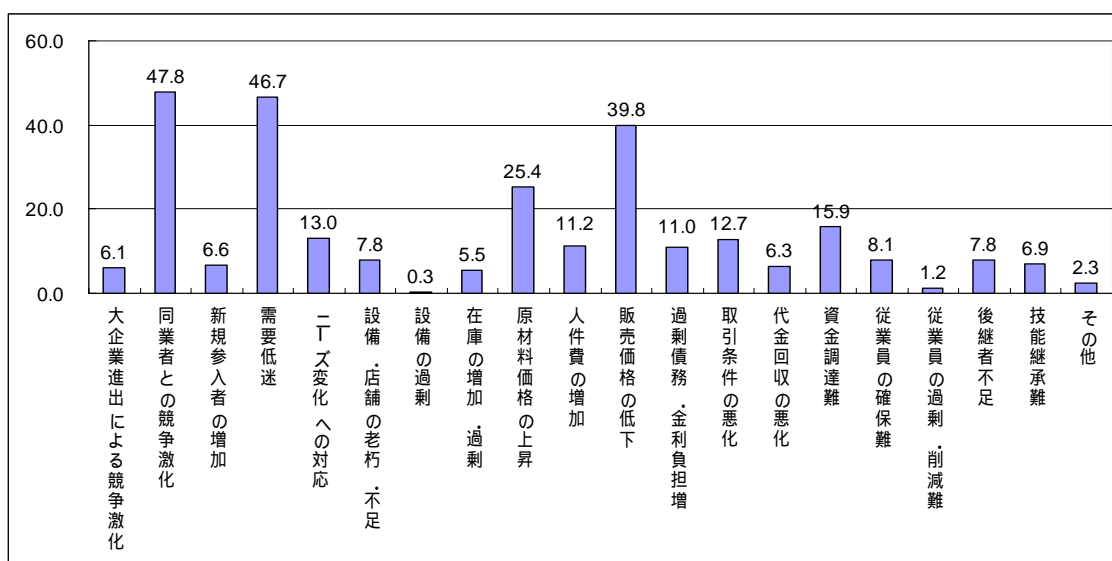
図表 2-11 経営戦略策定時の重視度（単位：％）



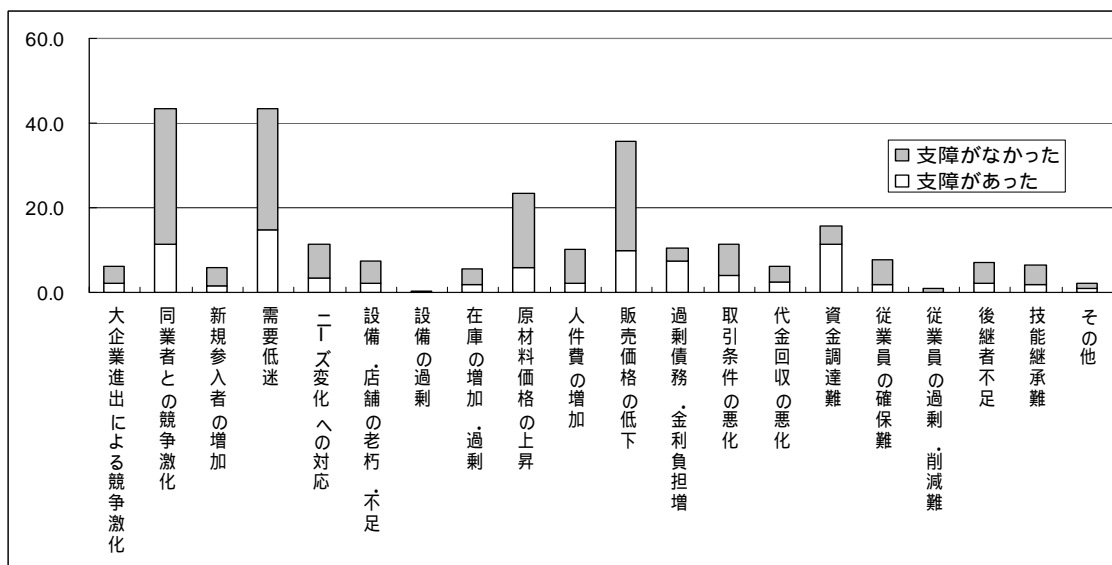
経営者が意識する経営課題では、回答数の多い順に「同業者との競争激化」(47.8%)、「需要低迷」(46.7%)、「販売価格の低下」(39.8%)、「原材料価格の上昇」(25.4%)となっており、販売や仕入に関する問題意識は高い。一方、「資金調達難」(15.9%)、「過剰債務・金利負担増」(11.0%)、「代金回収の悪化」(6.3%)などの資金関連への問題意識は低い結果となった(図表 2-12)。

しかし資金調達の際に融資を断られたり、融資額の減額を求められるなどの支障があった企業についてみると、「同業者との競争激化」や「需要低迷」などと同程度で「資金調達難」や「過剰債務・金利負担増」などの資金関連への問題意識が高くなっている(図表 2-13)。

図表 2-12 経営上の問題点(単位:%)複数回答



図表 2-13 経営上の問題点と支障の有無のクロス(単位:%)複数回答



(2)金融機関との関係

金融機関との取引状況や金融円滑化のための中小企業の取り組みについて見ていく。

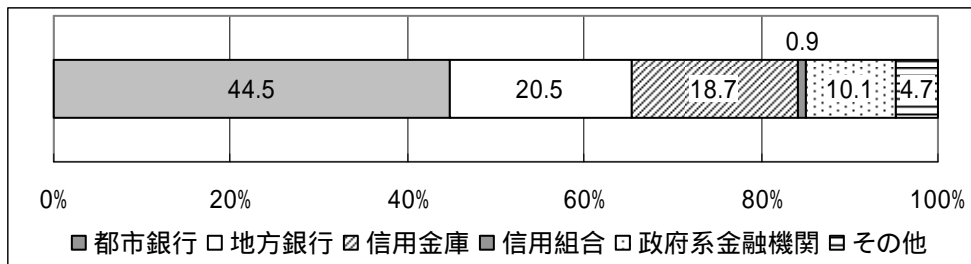
メインバンクとの取引状況

メインバンク³との間で中長期的に関係を築き、重要な資金調達先として位置づけている。

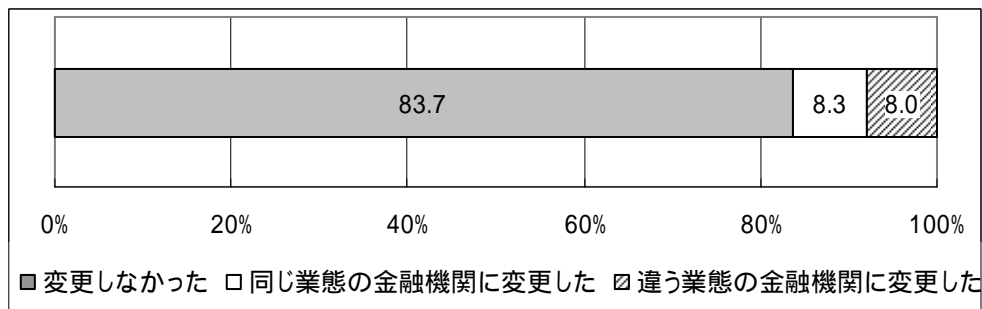
メインバンクの業態では、「都市銀行」(44.5%)が最も多く、次いで「地方銀行」(20.5%)、「信用金庫」(18.7%)が多い。また、メインバンクとの関係が5年以上継続している企業は、全体の83.7%であり、ほとんどの企業が中長期的な取引関係を築いていることがわかる。

こうした中長期的な関係を持つ金融機関に対して、企業が期待していることは、「安定的な資金提供」(60.5%)が最も多く、次いで「経営危機時の金融支援」(34.3%)が多い。つまり、企業は中長期的な関係にあるメインバンクに対して、企業の血液ともいえる「資金」の円滑な調達に大きな期待を寄せている。(図表 2-14~2-16)

図表 2-14 メインバンクの業態 (単位：%) N=338

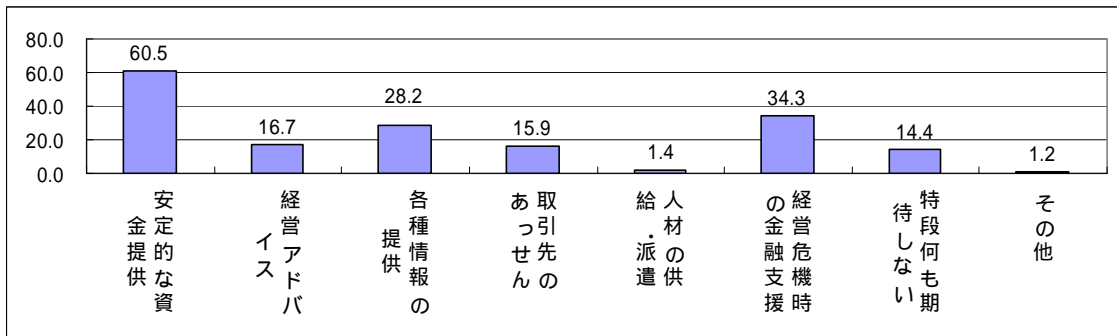


図表 2-15 過去5年間におけるメインバンク変更の有無 (単位：%) N=338



³ 本調査ではメインバンクとは、取引金融機関のうち、融資残高の最も多い金融機関とした。

図表 2-16 メインバンクに期待すること（単位：％）複数回答

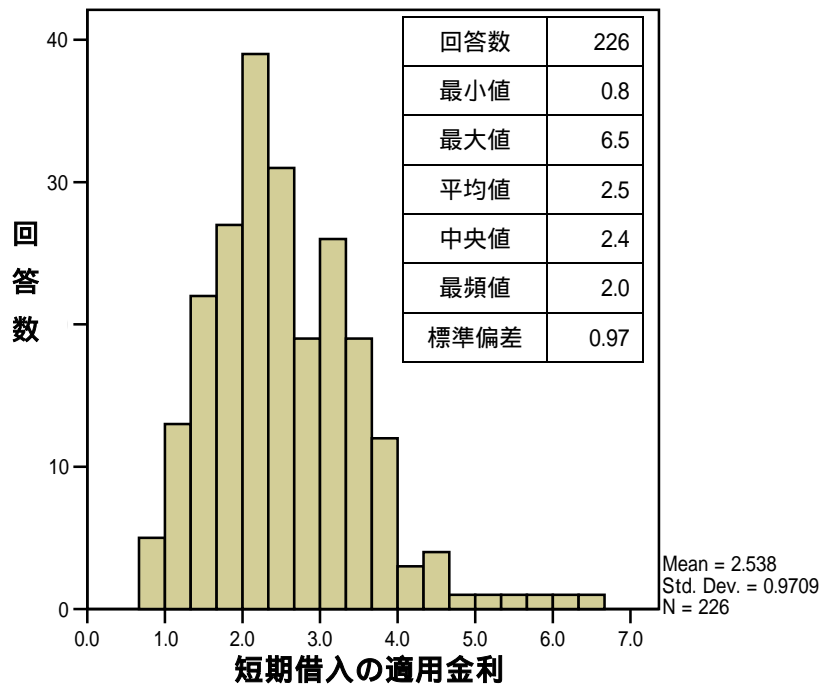


運用金利

ピークは2%前後にあるが、5%以上の高金利での運用もみられた。

短期借入における運用金利をみると、2.0%から2.5%を中心に最大値6.5%と最小値0.8%との差は大きく乖離している。ここから企業によって運用される金利が大きく異なることがわかる（図表2-17）。

図表 2-17 短期借入における運用金利（単位：％）N=226



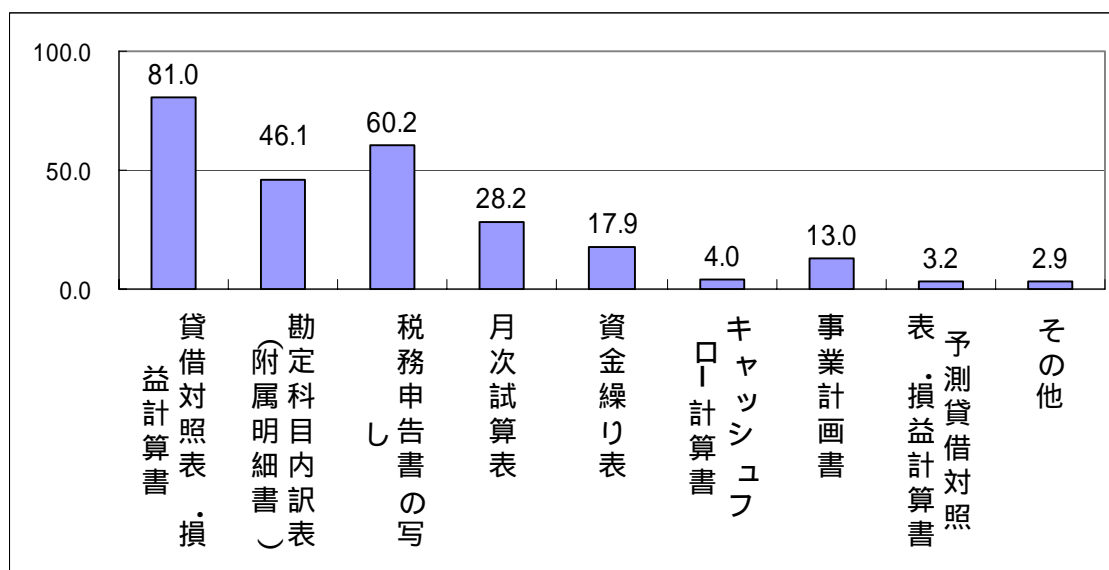
金融円滑化への取り組み

提出書類は税務関連書類が中心で、事業内容の情報提供には消極的である。

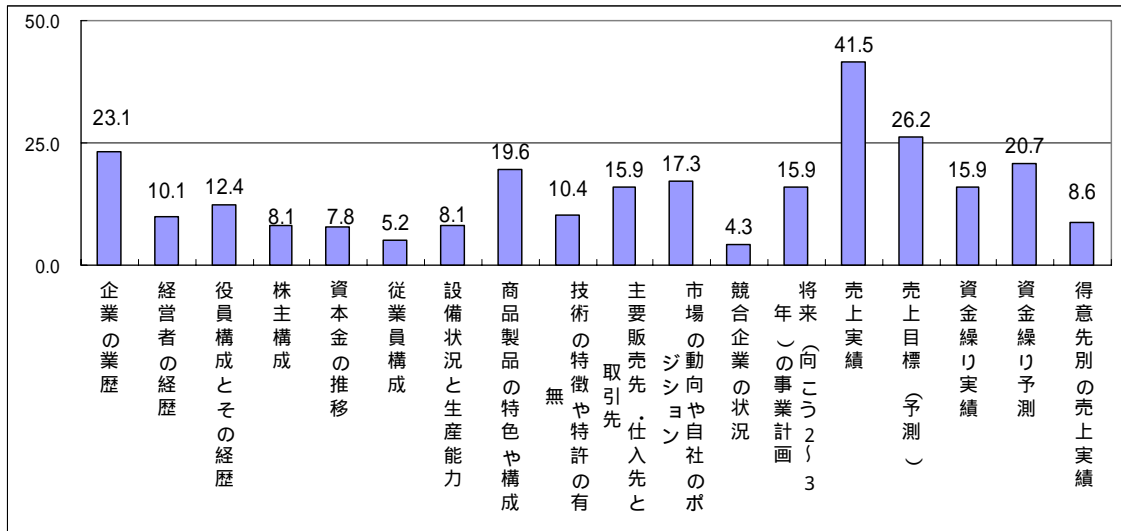
中小企業がメインバンクに対して提出している資料をみると「貸借対照表・損益計算書」(81.0%)、「税務申告書の写し」(60.2%)など税務関連資料が多い。資金管理において重要となる「資金繰り表」は17.9%にとどまっている。また「事業計画書」(2.9%)や「予測貸借対照表・損益計算書」(3.2%)など自社の事業に関する情報提供には消極的である様子が見えてきた。また企業が自主的に説明している事柄は、「売上実績」(41.5%)、「売上目標(予測)」(26.2%)などの売上げに関するものであり、概して低い。

円滑化に向けた具体的な取り組みとしては「個人預金等、個人取引への協力、金融機関からの協力要請の受入」(35.7%)が最も多い。このことだけで結論付けることはできないが、経営者個人と法人の区別の曖昧さが指摘される中小企業金融の実態が見えてくる。また「取引金融機関の分散化」は26.2%となっており、4社に1社はメインバンク以外の複数の金融機関との取引も積極的に進めていることがわかる(図表2-18～2-20)。

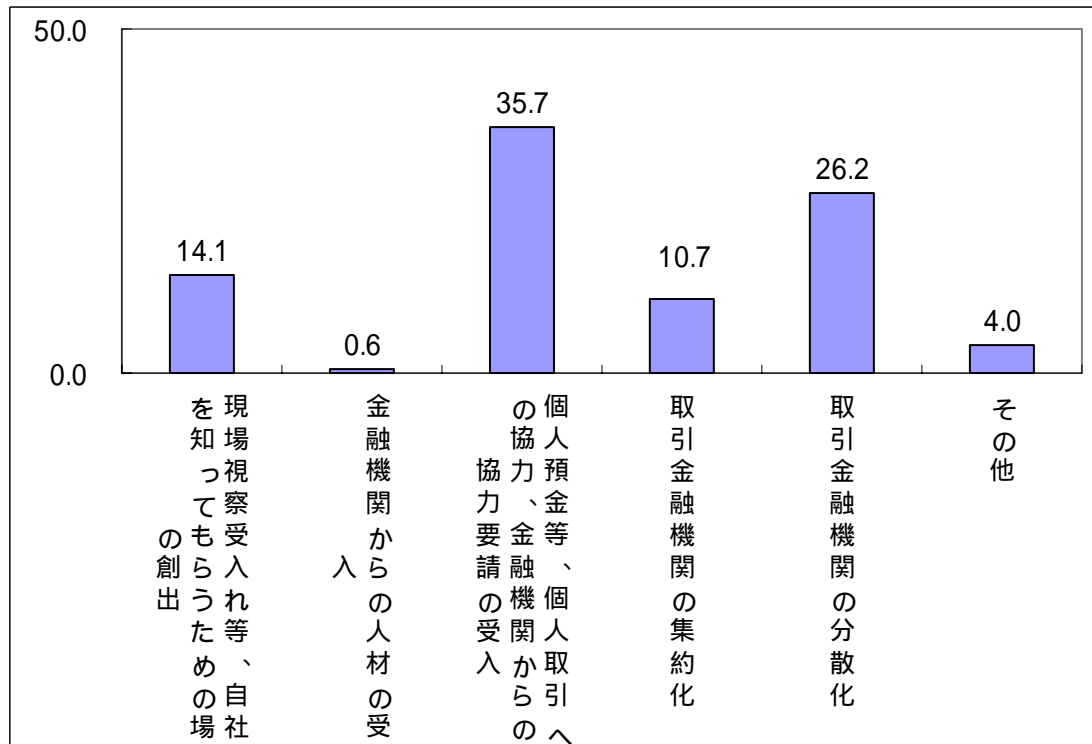
図表 2-18 メインバンクへの提出資料(単位：%) 複数回答



図表 2-19 自主的に説明していること（単位：％）複数回答



図表 2-20 金融円滑化のために取り組んでいること（単位：％）複数回答



(3)資金調達時の支障

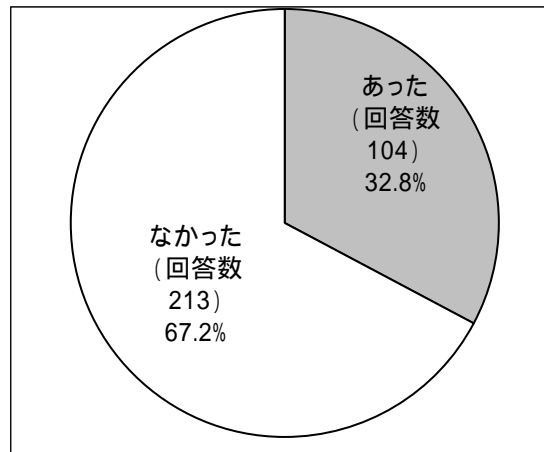
ここでは、資金調達時に支障⁴があった企業について、その際の企業状況や取り組みの状況についてみていく。

支障のあった企業の概要

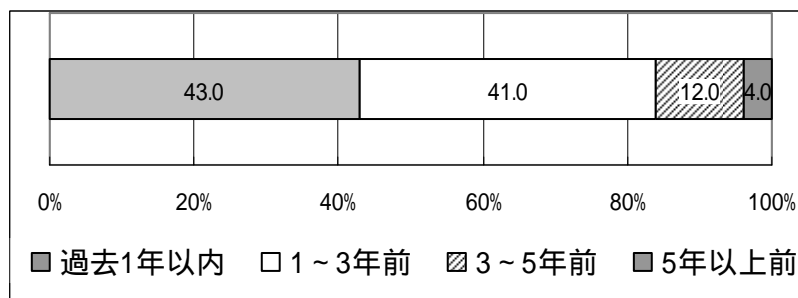
支障が生じた時期は最近3年以内であり、その当時に停滞期であった企業が多い。

全回答者 317 社のうち、支障のあった企業は 104 社（32.8%）であった。これらの企業が支障にあった時期は、「過去1年以内」（43.0%）、「1～3年前」（41.0%）と最近3年以内で全体の80%以上となった。その時の企業の成長段階は「停滞期」（64.8%）が最も多くを占めた。なお、減額率⁵は、「100%」が全体の70%以上を占めている（図表2-21～2-25）。

図表 2-21 支障の有無（単位：％）N=317



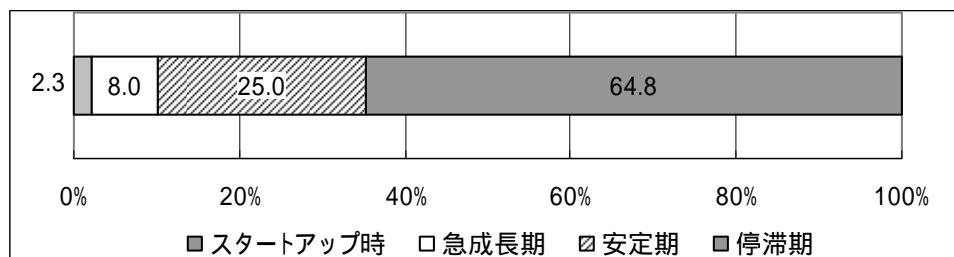
図表 2-22 支障のあった時期（単位：％）N=100



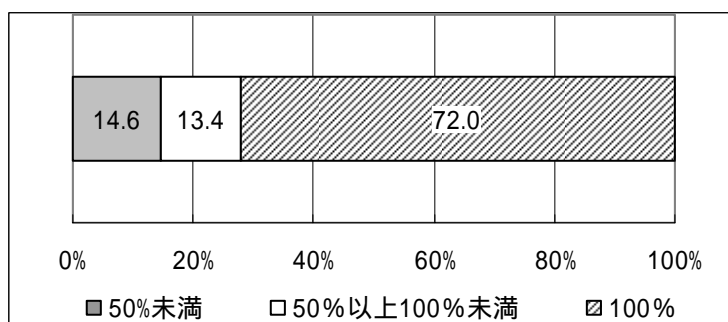
⁴ 本調査において「支障」とは、金融機関に融資を申し込んだ結果、新規融資を断られたり、減額されたりした場合とした。

⁵ 融資を断られた場合、減額の打診があったために融資を辞退した場合は減額率100%とした。

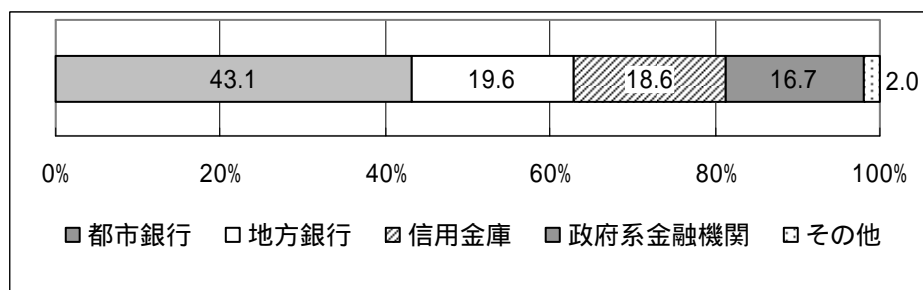
図表 2-23 支障があった時の企業の成長段階（単位：％）N=88



図表 2-24 その時の減額率（単位：％）N = 82



図表 2-25 支障が生じた時の金融機関（単位：％）N = 102

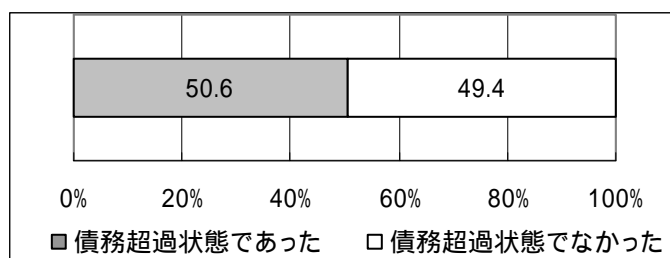


支障が生じた際の財務状況

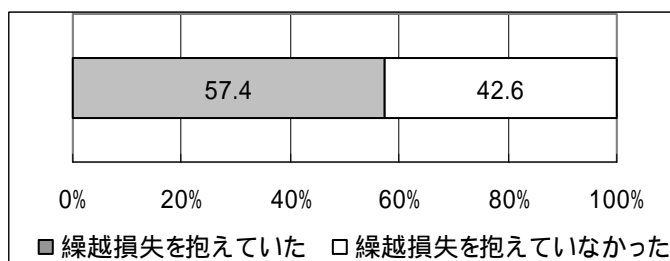
当期利益を確保している企業が過半数を占めている。

支障が生じた企業の当時の財務内容をみると債務超過であった否かでは「債務超過であった」が、また繰越損失であったか否かでは「繰越損失を抱えていた」がそれぞれ過半数を超えている。また当期損益では「当期利益を確保していた」(61.8%)と、支障が生じた企業には利益を確保している企業の方が多いという結果となった。このことから、企業の財務内容が必ずしも支障の有無を決定付けるものではないと考えられる(図表 2-26~2-28)。

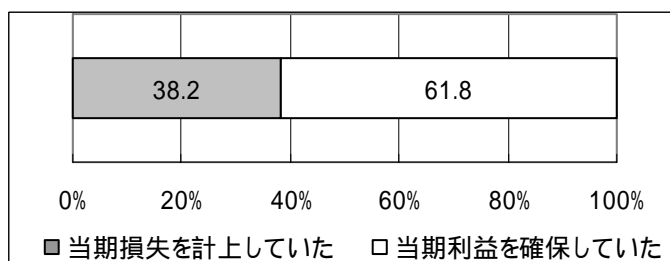
図表 2-26 支障があった時の財務状況(1)(単位:%) N=79



図表 2-27 支障があった時の財務状況(2)(単位:%) N=61



図表 2-28 支障があった時の財務状況(3)(単位:%) N=68



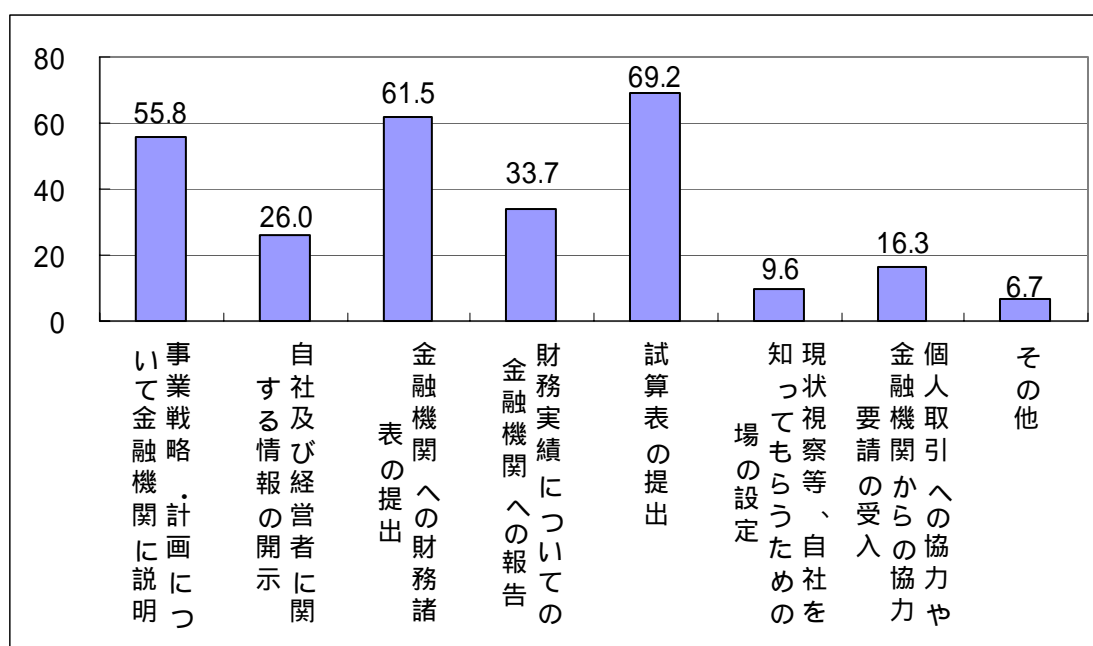
資金調達の支障に関する取り組みや意識

支障が生じた原因は、企業自身の財務体質と金融機関側の審査姿勢の双方にある。

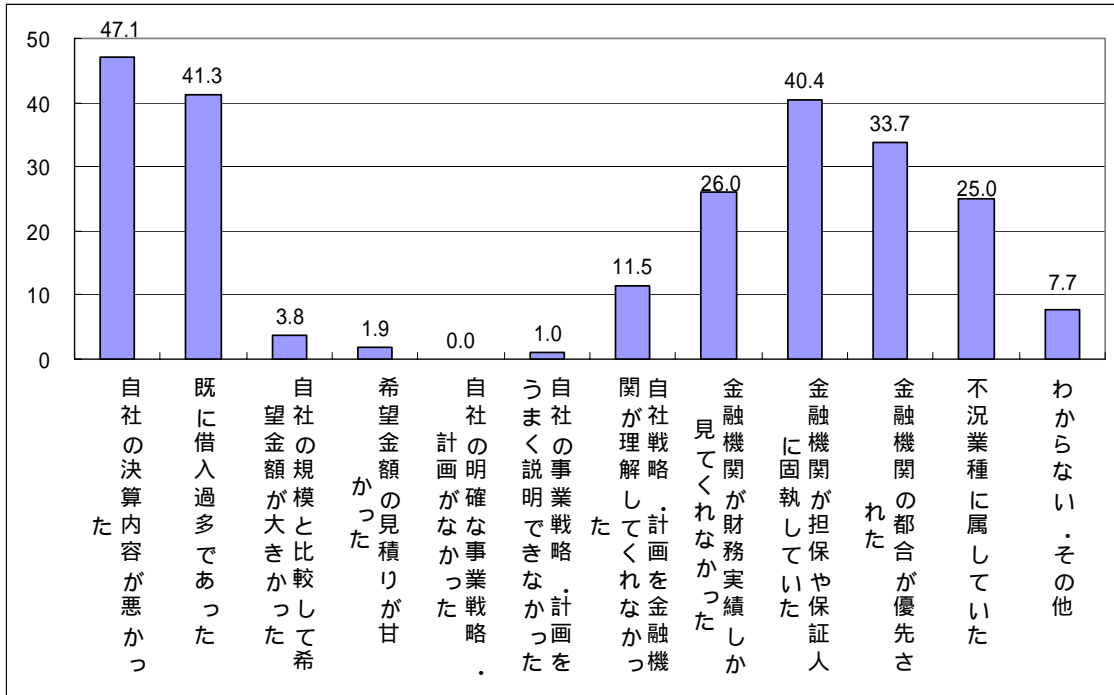
支障が生じることを回避するための取り組みでは、「試算表の提出」(69.2%)、「金融機関への財務諸表の提出」(61.5%)と決算情報の提出が多く、次いで「事業戦略・計画について金融機関に説明」(55.8%)を実施している企業が多い。

支障が生じた原因として経営者が考えていることは、「自社の決算内容が悪い」(47.1%)、「既に借入過多であった」(41.3%)と自社の財務体質に問題があると認識する経営者が多い。続いて回答が多いのは「金融機関が担保や保証人に固執していた」(40.4%)、「金融機関の都合が優先された」(33.7%)と、金融機関の審査姿勢を原因しているものであった。このことは、金融円滑化のためには企業と金融機関の双方が解決すべき課題を抱えていることを示唆している。なお、支障が生じた時の資金調達目的をみると、「経常運転資金」(65.4%)が突出している(図表 2-29~2-32)。

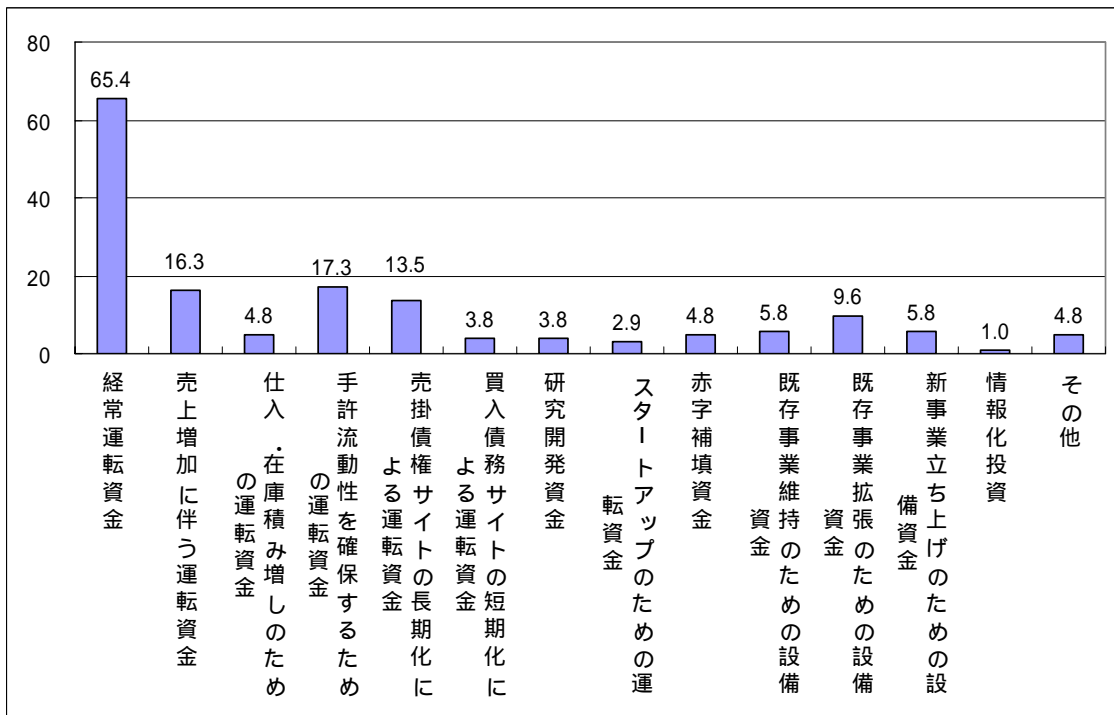
図表 2-29 支障が生じる前に実行した取り組み(単位:%) 複数回答、N=104



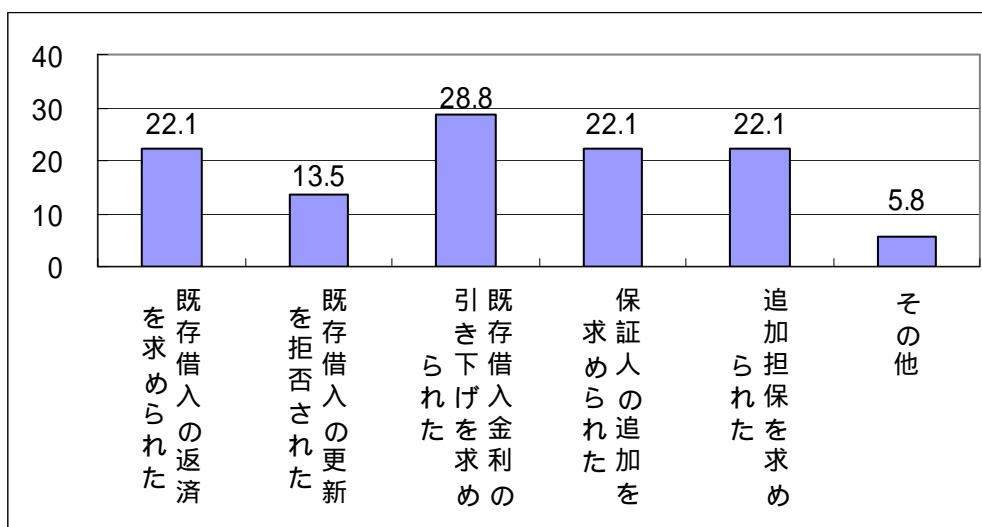
図表 2-30 支障が生じた原因として考えられるもの（単位：％）複数回答、N=104



図表 2-31 支障が生じた時の資金調達目的（単位：％）複数回答、N=104



図表 2-32 支障が生じた時に金融機関から受けた要求（単位：％）複数回答、N=104



(4) 金融機関・制度融資に対する意識

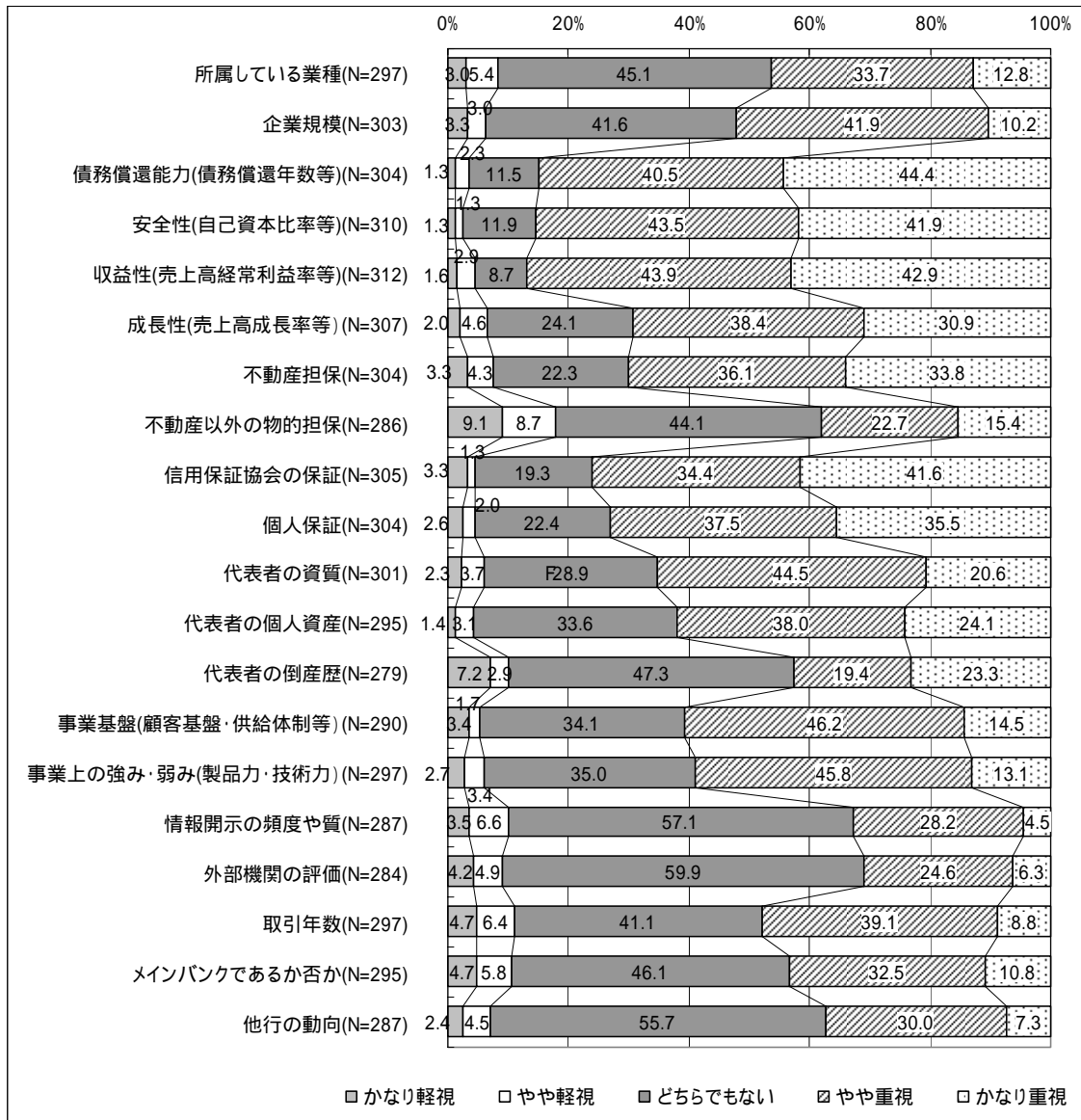
ここでは、金融機関や制度融資に対する経営者の意識についてみていく。

金融機関の融資審査の重要度に関する経営者意識

中小企業と金融機関とでは融資審査で重視する項目に意識のギャップがみられた。

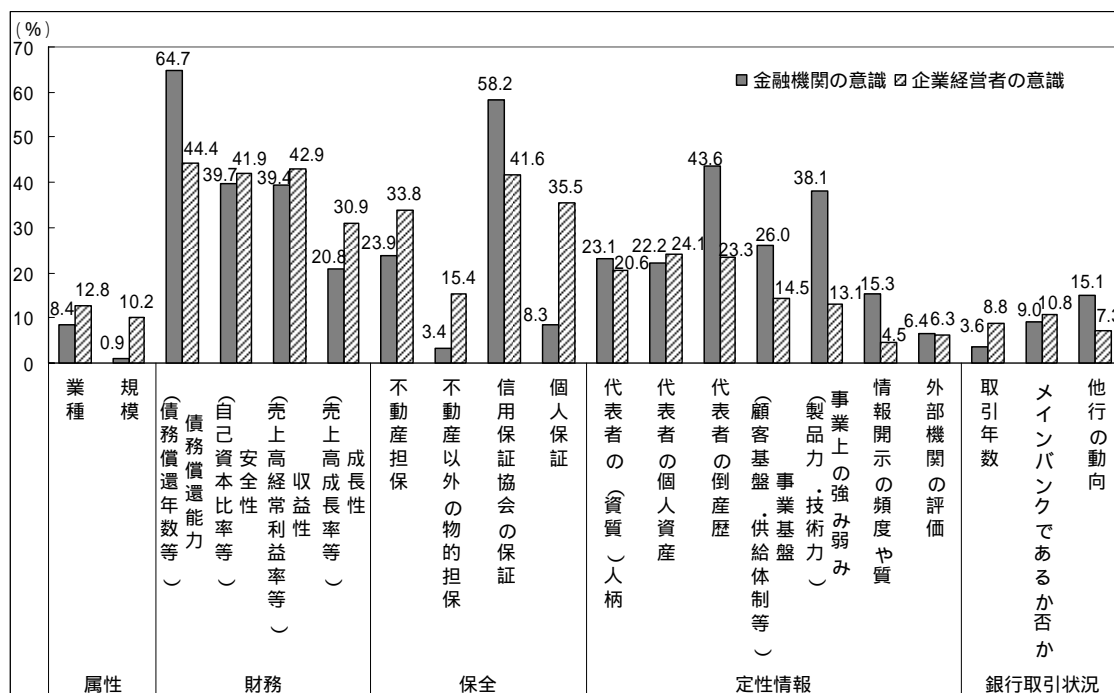
金融機関は審査に際して「債務償還能力(債務償還年数等)」、「安全性(自己資本比率等)」、「収益性(売上高経常利益率等)」を特に重視していると考えている経営者が多い。このほか「信用保証協会の保証」、「個人保証」も重視していると考えているが、「所属している業種」、「企業規模」、「情報開示の頻度や質」、「外部機関の評価」などは比較的重視されていないと考えている(図表 2-33)。

図表 2-33 金融機関の審査における重視度（単位：％）



中小企業庁が実施した「金融機関が中小企業向け貸出しの審査として特に重視する点」についての調査結果と比較すると次のような意識のギャップがみられた。「債務償還能力」と「信用保証協会の保証」については両者ともに重視しているが、中小企業経営者が思っている以上に、金融機関ではこの2点を重視している。また金融機関では「成長性」や「不動産担保」などの財務・保全情報以上に「代表者の倒産履歴」や「事業上の強み弱み」などの定性情報について重視している。さらに「個人保証」については中小企業経営者が思うほど、金融機関では重視していない。このほか「メインバンクであるか否か」については、両者ともに重視していないことから、金融機関と企業とのシビアな関係がうかがえる（図表 2-34）。

図表 2-34 中小企業向け貸出しの審査項目として特に重視する点(金融機関の意識と企業経営者の意識) (単位：%)



注：企業経営者の意識は、大阪府立産業開発研究所『大阪に求められる中小企業金融の方向に関する調査』（平成16年6月実施）における「金融機関の審査における重視度」について「かなり重視する」と回答した割合。

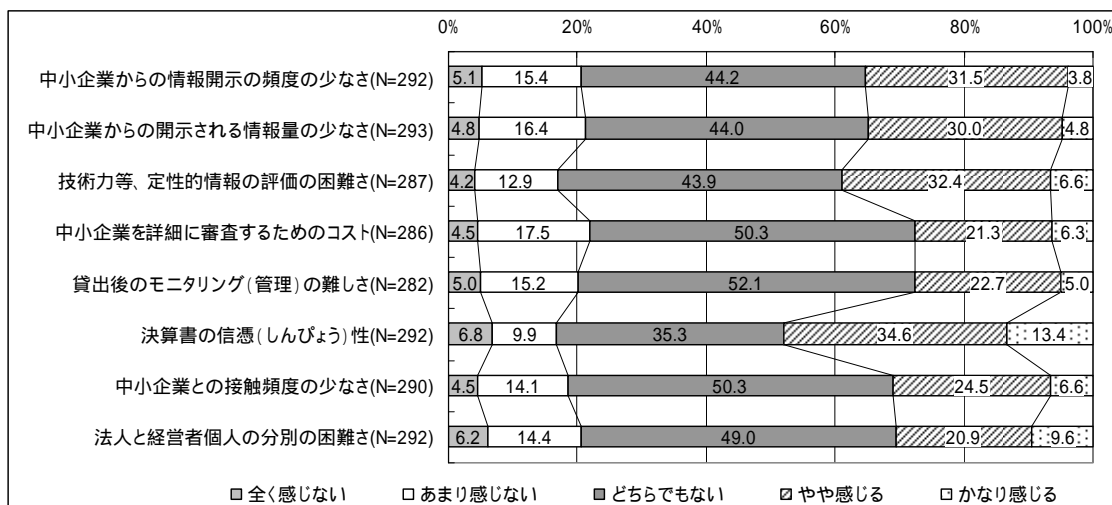
金融機関の意識は、中小企業庁『中小企業白書2003年版』p42（第1-3-12図）のデータ。

中小企業金融における金融機関の問題意識

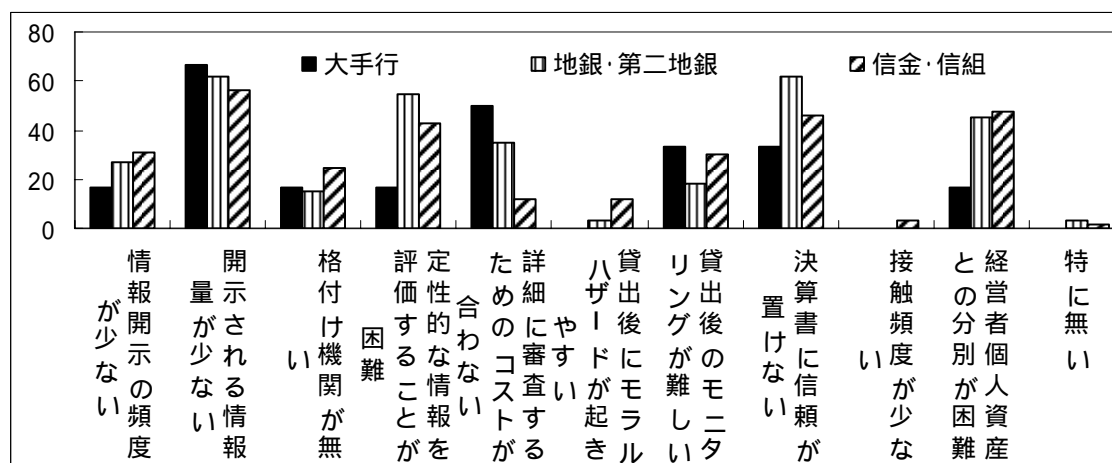
中小企業では、金融機関が中小企業金融に関して感じている問題意識を把握しきれていない。

中小企業金融において金融機関内部で問題視している項目については、全項目で「どちらでもない」が最も多かった。これは金融機関が中小企業金融において感じている問題意識について、企業側では把握できていないためと考えられる。こうした中で「決算書の信憑（しんぴょう）性」が問題であろうと感じている経営者が比較的多い。この点について中小企業庁の調査結果によると、金融機関でも「決算書に信頼が置けない」ことを問題としており、両社の意識は共通している（図表2-35、図表2-36）。

図表 2-35 金融機関内部で問題視している項目（単位：％）



図表 2-36 中小企業の信用リスク把握の際の問題点（銀行業態別）(単位：％)



資料：中小企業庁編『中小企業白書 2003 年版』

融資局面における抵抗感

第三者保証人⁶の差し入れに抵抗を感じる経営者が多い。

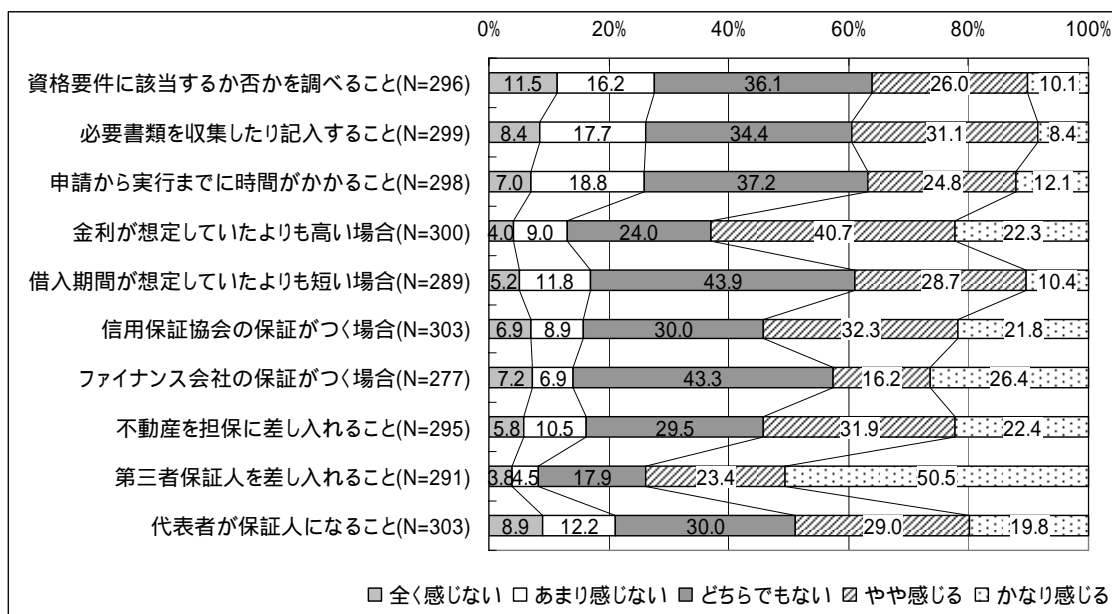
経営者が融資実行の前後において抵抗感を感じる事柄としては、「第三者保証人を差し入れること」が最も多かった。次いで多いのは「金利が想定していたよりも高い場合」、「信用保証協会の保証が付く場合」、「不動産担保を差し入れること」であった。

一方、「資格要件に該当するか否かを調べること」や「申請から実行までに時間がかかること」など融資手続きに掛かる作業負担や時間については比較的抵抗感が少なかった。

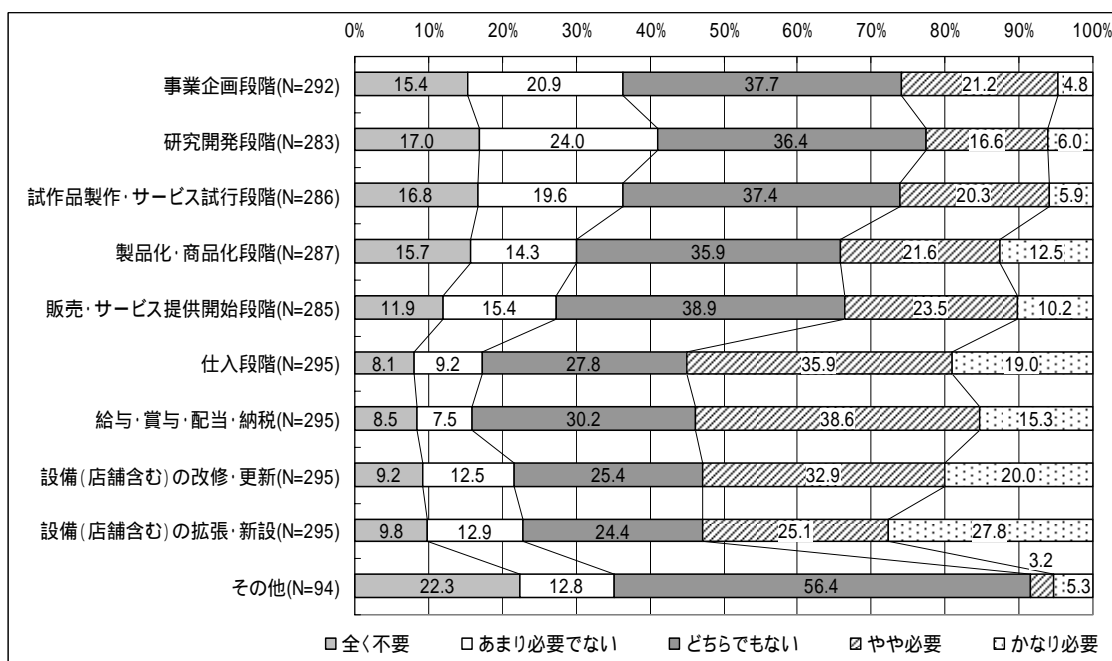
⁶ 第三者保証人とは、融資の際に差し入れる保証人のうち、友人、知人、取引先等直接申込人（会社等）と関係のない又は生計を別にする親族等の保証人を指す。

また資金調達ニーズでは、仕入れや給与などの運転資金や設備投資が多く、事業企画や研究開発のニーズは少ない（図表 2-37、図表 2-38）。

図表 2-37 抵抗感（単位：％）



図表 2-38 資金調達ニーズ（単位：％）

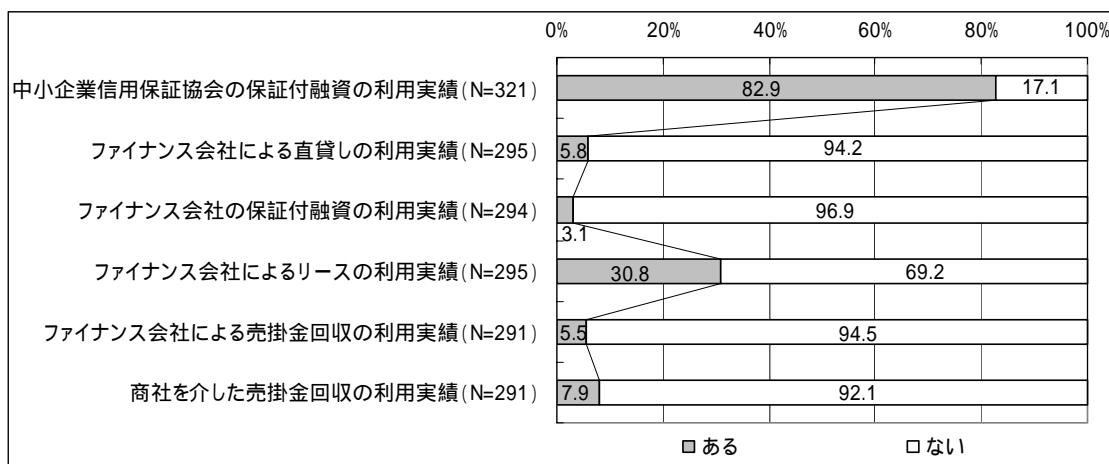


融資諸制度に関する意識

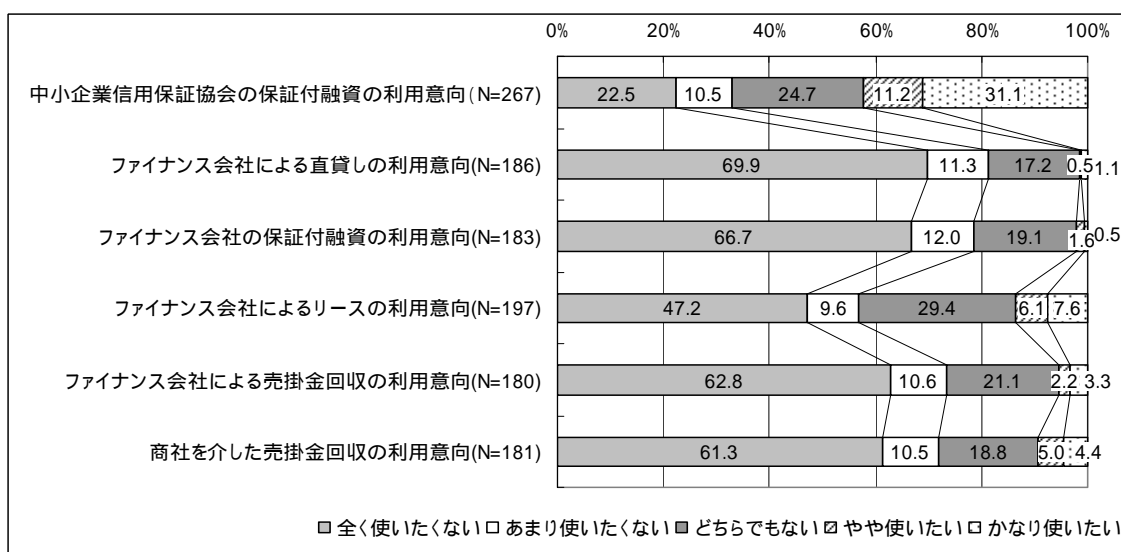
信用保証協会の利用は積極的であるが、ファイナンス会社の利用には慎重な企業が多い。

諸制度の利用実績では、「中小企業信用保証協会の保証付融資の利用実績」82.9%が最も多い。次いで「ファイナンス会社によるリースの利用実績」30.8%となっており、それ以外の項目についてはほとんど利用実績がないことがわかった。また今後については、利用実績のある場合、今後の利用意向もみられたが、利用実績のない項目については今後の利用についても慎重な姿勢がみられた。ファイナンス会社の制度利用に慎重であることの原因では、「金利が高い」、「イメージが悪い」のほか、「わからない・知らない」と認知度の低さが指摘されている（図表 2-39～2-41）。

図表 2-39 諸制度の利用実績（単位：％）



図表 2-40 諸制度の利用意向（単位：％）



図表 2-41 諸制度に対する印象（単位：％）

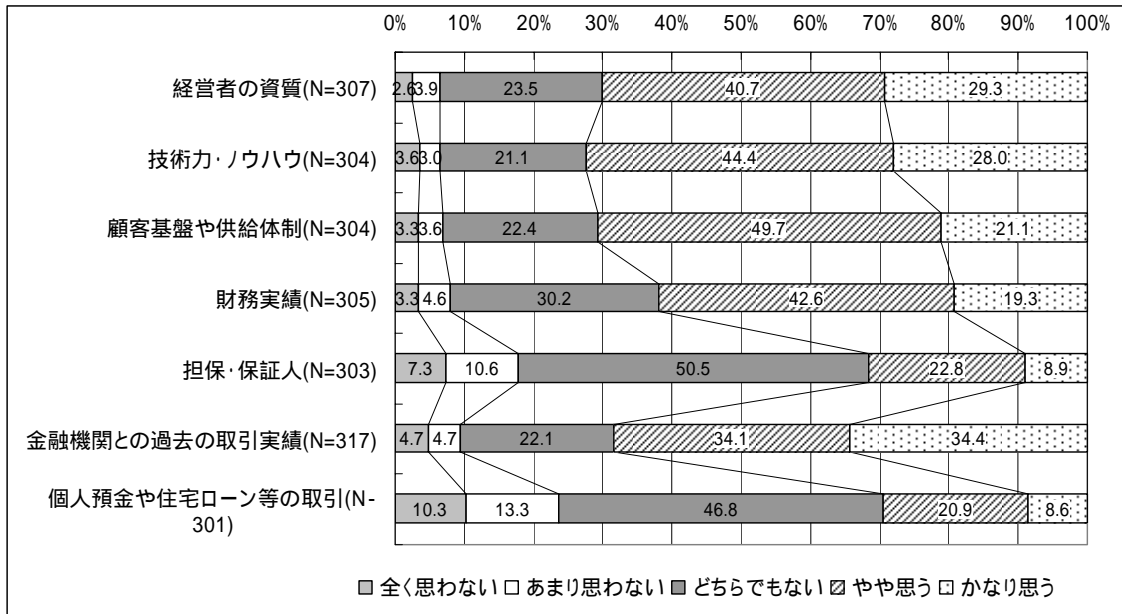
制度名称	プラスイメージ	(%)	マイナスイメージ	(%)
中小企業信用保証協会の保証付融資 (N=267)	希望通り借りれる	10.1	金利が高い	10.9
	金利が安い	9.7	手数料が必要・高い	9.4
	より長期で借入可能	6.7	手続きが煩雑	4.1
ファイナンス会社による直貸し (N=186)	イメージが良い	1.1	金利が高い	33.3
	手続きが簡単	0.5	イメージが悪い	19.9
	金利が安い	0.5	わからない・知らない	14.5
	より長期で借入可能	0.5	手数料が必要・高い	3.8
			手続きが煩雑	3.2
			保証人が要る	1.1
ファイナンス会社の保証付融資 (N=183)	イメージが良い	1.1	金利が高い	29.5
			わからない・知らない	19.1
			イメージが悪い	17.5
			手数料が必要・高い	4.4
			手続きが煩雑	2.7
			担保が要る	1.1
			保証人が要る	1.1
ファイナンス会社によるリース (N=197)	手続きが簡単	9.1	金利が高い	22.3
	担保が要らない	3.0	わからない・知らない	11.7
	より長期で借入可能	3.0	イメージが悪い	10.7
	希望通り借りれる	1.5	手数料が必要・高い	5.1
	実行迄が迅速	1.5	手続きが煩雑	2.5
	保証人が要らない	1.5	保証人が要る	1.5
	イメージが良い	1.0		
ファイナンス会社による売掛金回収 (N=180)	手続きが簡単	1.1	わからない・知らない	26.1
	希望通り借りれる	0.6	イメージが悪い	19.4
	実行迄が迅速	0.6	金利が高い	17.8
	金利が安い	0.6	手数料が必要・高い	5.0
	手数料が不要・安い	0.6	手続きが煩雑	2.8
	担保が要らない	0.6	保証人が要る	0.6
	保証人が要らない	0.6		
	イメージが良い	0.6		
商社を介した売掛金回収 (N=181)	イメージが良い	1.7	わからない・知らない	35.9
	手続きが簡単	1.1	金利が高い	12.2
	担保が要らない	1.1	イメージが悪い	10.5
	希望通り借りれる	0.6	手数料が必要・高い	8.3
	金利が安い	0.6	手続きが煩雑	2.8
	手数料が不要・安い	0.6		
	より長期で借入可能	0.6		

評価に関する意識

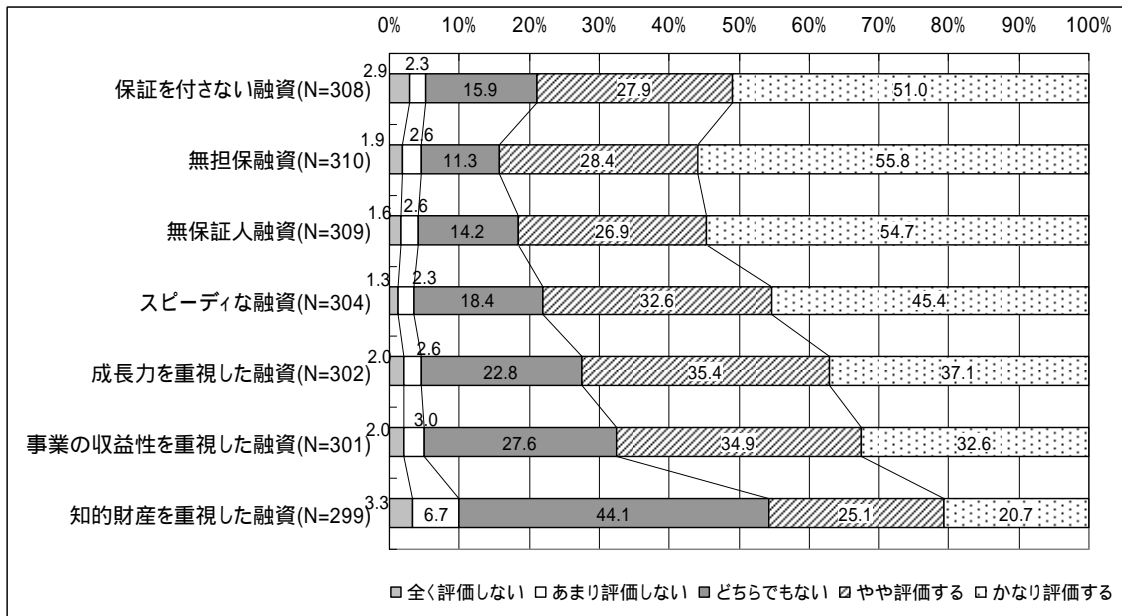
多くの経営者は定性要因の評価を望んでおり、担保や保証人のない融資を希望している。

中小企業経営者が融資審査に際して評価を望むのは「金融機関との過去の取引実績」や「技術力・ノウハウ」、「経営者の資質」、「顧客基盤や供給体制」などの定性要因であった。また制度融資として望ましいのは、「無担保融資」、「無保証人融資」、「保証を付さない融資」、「スピーディな融資」であった。（図表 2-42、2-43）

図表 2-42 評価を望む項目（単位：％）



図表 2-43 制度融資への評価（単位：％）



第3章 アンケートの詳細分析

本章では前章のアンケート結果を詳細に分析する。具体的には資金調達時における支障の有無別のクロス集計、資金調達時の支障の有無別および経常利益傾向別の t 検定と、経営戦略の策定時における経営者意識の差が経常利益や支障の有無にどのような影響を及ぼしているかに関する回帰分析を行った。

1 クロス集計分析結果

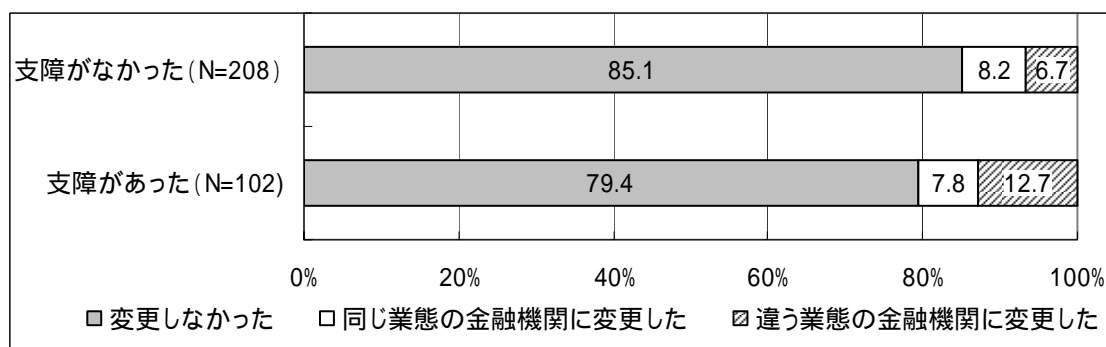
ここでは支障の有無によるクロス集計結果についてみていく。

(1)メインバンクとの関係

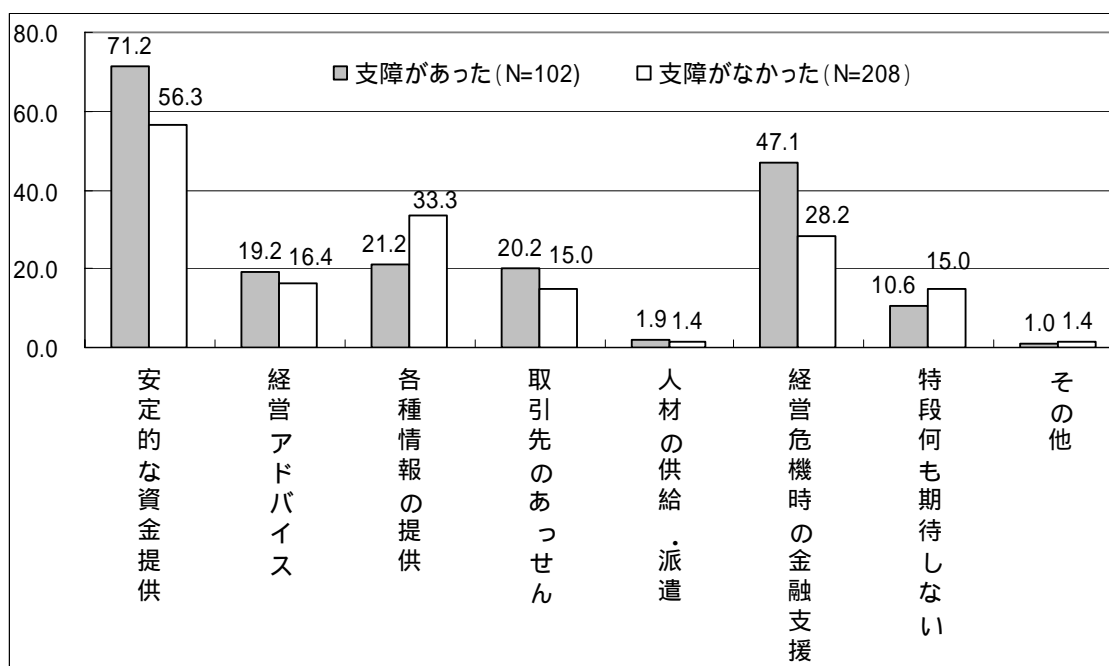
支障があった企業が、過去5年間にメインバンクを変更した割合は20.5%で、支障がなかった企業に比べて5.6ポイント高い。特に、違う業態の金融機関に変更する企業の割合は6.0ポイント高い。

メインバンクに期待することでは、支障があった企業はそうでない企業に比べて「経営危機時の金融支援」が18.9ポイント、「安定的な資金提供」が14.9ポイントそれぞれ高くなっている。これは支障が生じた企業では、資金調達を円滑に行えなかった過去の経験から、メインバンクに対して安定した資金調達への期待がより大きくなっていると考えられる。

図表 3-1 支障の有無と過去5年間ににおけるメインバンク変更の有無のクロス（単位：％）



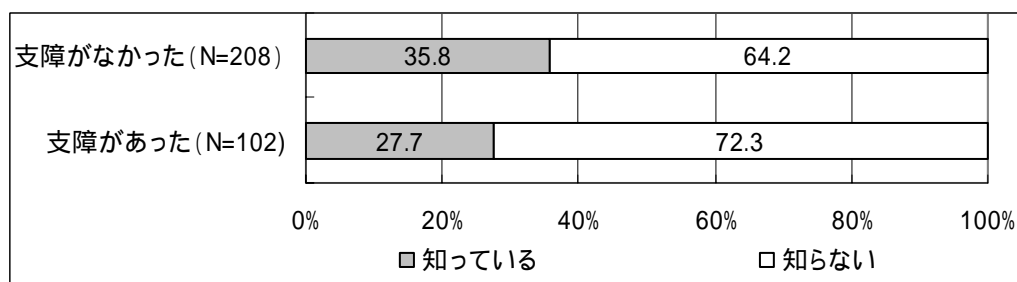
図表 3-2 支障の有無とメインバンクに期待することクロス（単位：％）



(2)金融知識の有無

支障があった企業は支障がなかった企業に比べ、自社の借入金利とプライムレート¹との乖離幅を知らない企業が 8.1 ポイント高い。『中小企業白書 2003 年版』によるとプライムレートとの乖離幅を知らないこと、つまり金融知識の欠如は、銀行との取引、特に金利交渉において不利となることが指摘されている。

図表 3-3 支障の有無とプライムレートとの乖離幅の認知のクロス（単位：％）



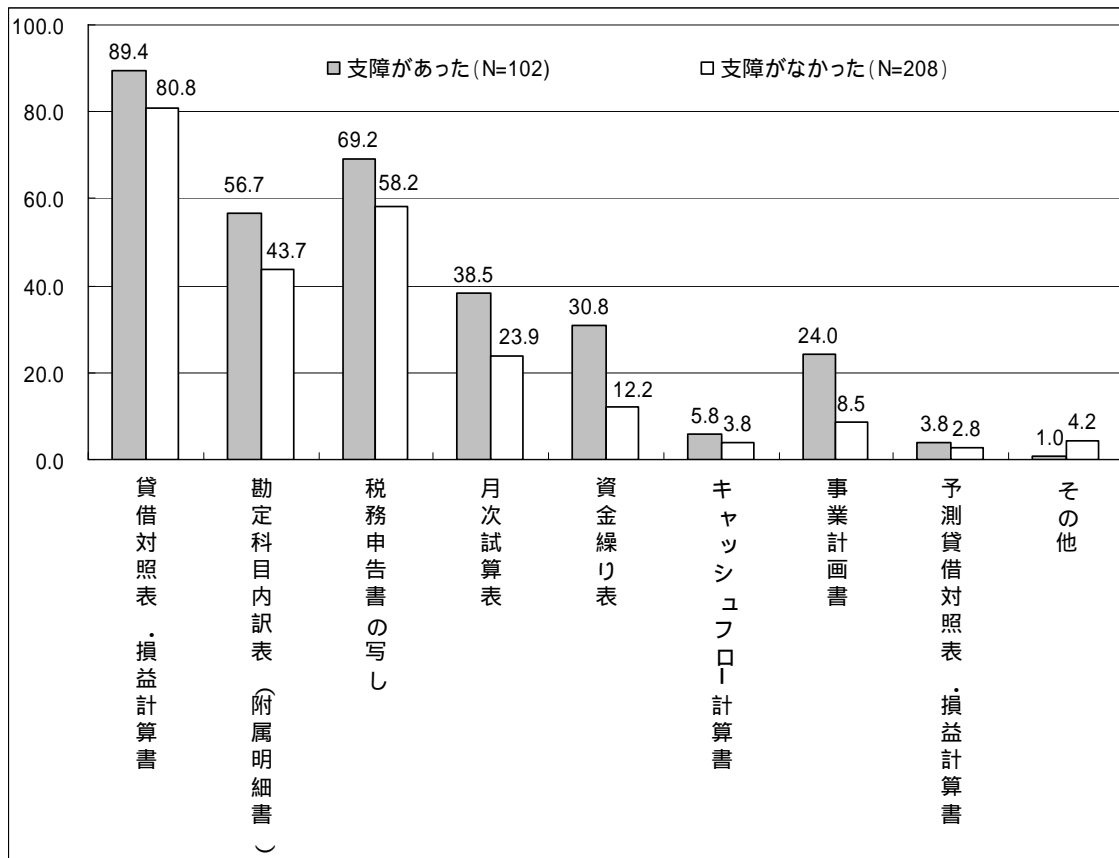
¹ 金融機関が定める最優遇貸出金利。

(3)金融機関に対する情報提供

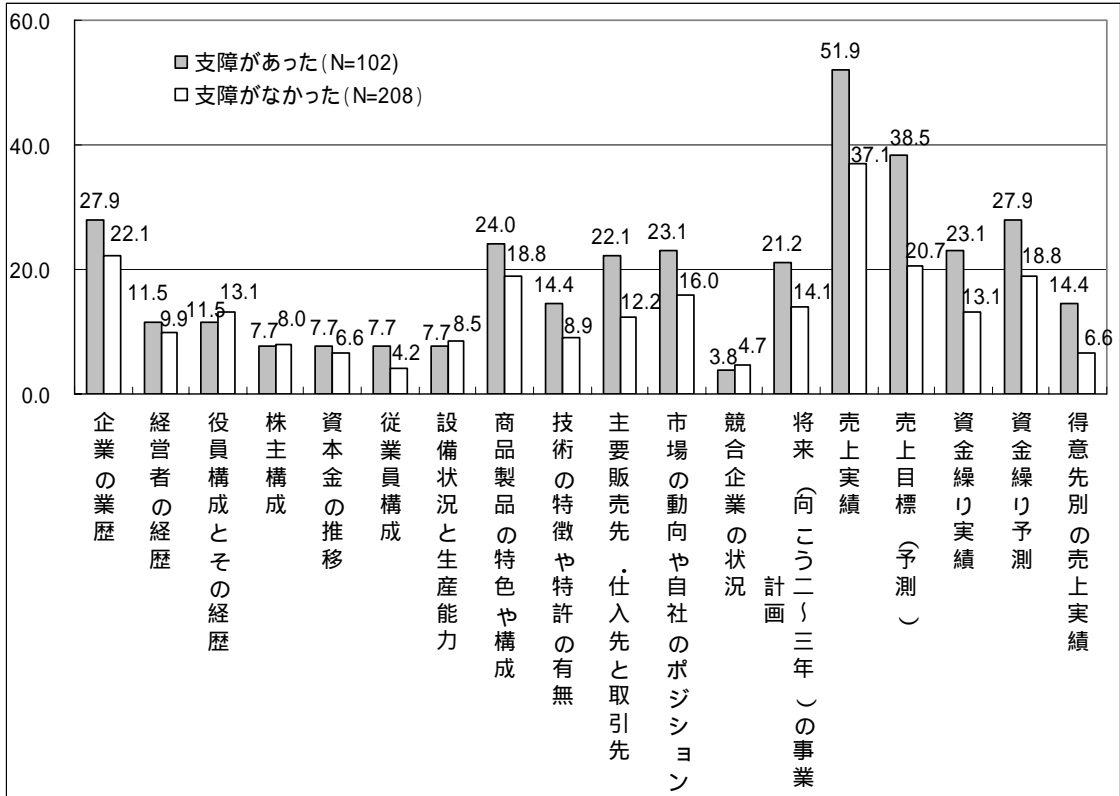
支障のあった企業とそうでない企業とで、メインバンクに対して提出している資料を比較すると、全体的に支障のあった企業の方が資料の提出割合が高いことがわかる。特に「資金繰り表」が18.6ポイント、「事業計画書」が15.5ポイント、「月次試算表」が14.9ポイントそれぞれ高い。自主的な情報提供については、支障の有無に関わらず全体的に情報提供している割合が低い。支障のあった企業とそうでない企業を比較すると前者の提供割合が高いことがわかる。このように支障があった企業が金融機関への情報提供に積極的であるのは、支障が生じた過去の経験に基づき、金融機関に対して自社をより知ってもらうために努力した結果であると考えられる。

また金融円滑化のために取り組んでいることについては、両者に大きな差はみられなかったものの、支障があった企業では「現場視察受入れ等、自社を知ってもらうための場の提供」に取り組む企業が多く情報提供に積極的である反面、「取引金融機関の分散化」への取り組みなど金融機関との関係に慎重な一面もみられる。こうしたことも支障という過去の教訓を活かした企業活動が現れていると考えられる。

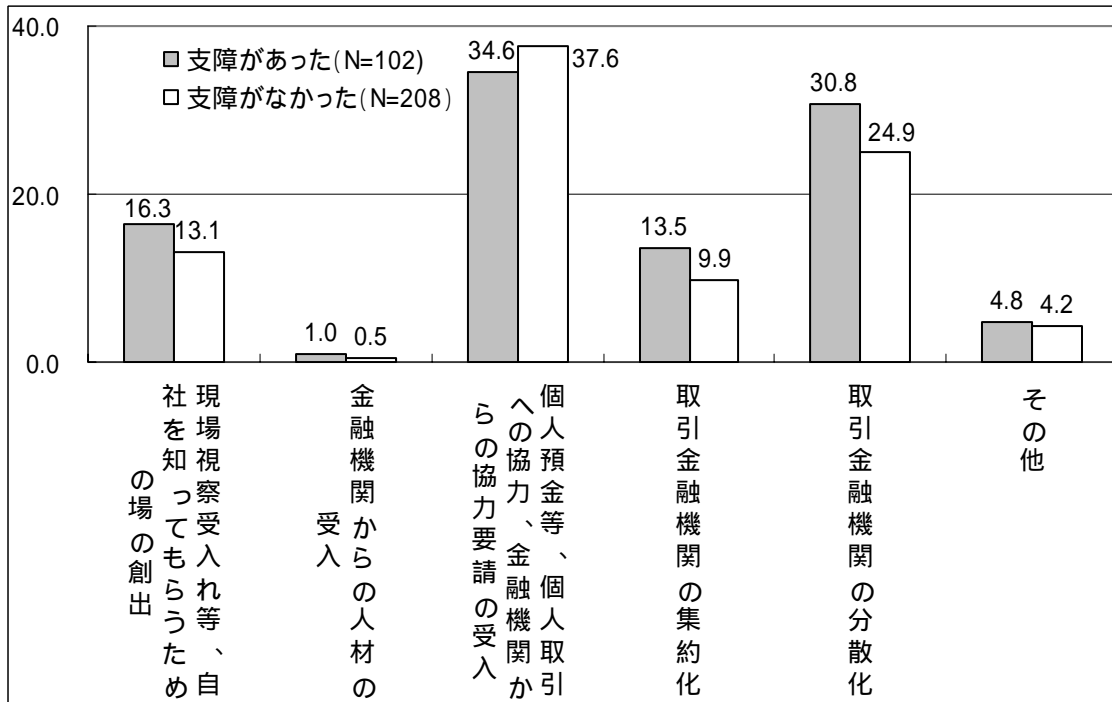
図表 3-4 支障の有無とメインバンクへの提出資料のクロス（単位：％）



図表 3-5 支障の有無とメインバンクへ自主的に説明していることのクロス（単位：％）



図表 3-6 支障の有無と金融円滑化のために取り組んでいることのクロス（単位：％）



2 資金調達時の支障の有無および経常利益傾向の差による企業特性の検証

(t 検定をもとにして)

以下の 2 点について回答先をグループ分けし、グループ間の回答傾向に差異があるか否かについて t 検定²を行った。

- 1 資金調達時の支障の有無(支障がなかったグループと支障があったグループ)
- 2 経常利益傾向 (増加傾向にあるグループと減少傾向にあるグループ)

(1)資金調達時の支障の有無

資金調達時に支障があったグループとなかったグループに分け、 t 検定を行った結果、以下の 37 項目について回答傾向に差異が確認された(図表 4-1)。

図表 3-7 t 検定結果(資金調達時の支障の有無)

	t 値	
直近期の自己資本比率	-3.256	**
過去 3 年間の売上高の推移	-2.521	*
直近期の経常利益	2.164	*
2 期前の経常利益	2.400	*
3 期前の経常利益	3.908	**
価格による競争優位確立を重視する程度	-2.374	*
短期借入の適用金利	5.241	**
金融機関が融資審査で成長性(売上高成長率等)を重視していると思う程度	-2.178	*
金融機関が融資審査で中小企業信用保証協会の保証を重視していると思う程度	4.111	**
金融機関が融資審査で代表者の資質を重視していると思う程度	-3.134	**
金融機関が融資審査で事業基盤(顧客基盤・供給体制)を重視していると思う程度	-3.012	**
金融機関が融資審査で事業の強み・弱み(製品力・技術力)を重視していると思う程度	-2.064	*
金融機関が融資審査で中小企業の情報開示の頻度や質を重視していると思う程度	-2.419	*
金融機関が融資審査で取引年数を重視していると感じる程度	-4.765	**
金融機関が融資審査でメインバンクであるか否かを重視していると感じる程度	-3.681	**
中小企業との接触頻度が金融機関内部で問題になっていると思う程度	2.113	*
法人と経営者個人の分別の困難さが金融機関内部で問題になっていると思う程度	3.155	**
借入において申請から実行までに時間がかかることに対する抵抗感	3.814	**
第三者保証人を差し入れることに対する抵抗感	3.115	**
研究開発段階において資金調達ニーズを感じる程度	2.347	*
試作品製作・サービス試行段階において資金調達ニーズを感じる程度	2.666	**

² 巻末の参考 1(p65)を参照のこと。

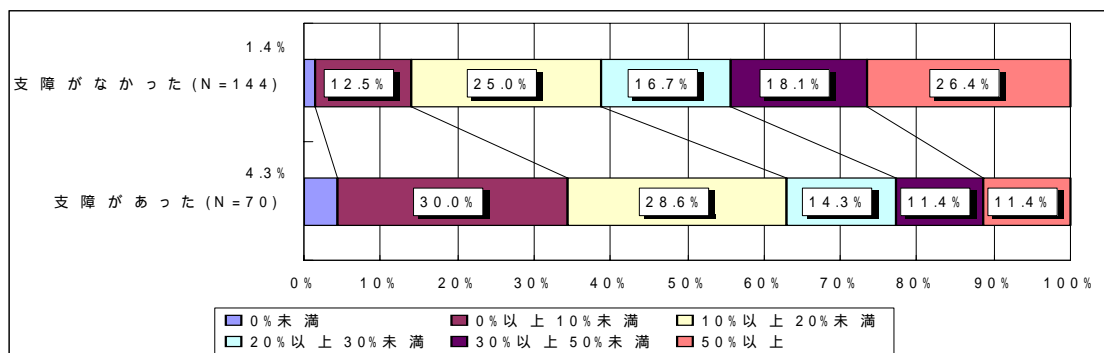
製品化・商品化段階において資金調達ニーズを感じる程度	2.672	**
販売・サービス提供段階において資金調達ニーズを感じる程度	2.374	*
仕入段階において資金調達ニーズを感じる程度	2.581	*
給与・賞与・配当・納税に資金調達ニーズを感じる程度	2.077	*
設備(店舗)の拡張・新設に資金調達ニーズを感じる程度	2.001	*
中小企業信用保証協会の保証付融資制度の利用実績	-4.931	**
中小企業信用保証協会の保証付融資制度の利用意向	4.889	**
ファイナンス会社によるリース制度の利用意向	2.633	*
ファイナンス会社による売掛金回収制度の利用意向	2.880	**
商社を介した売掛金回収制度の利用意向	2.276	*
金融機関に対して経営者の資質を評価して欲しいと思う程度	2.056	*
金融機関に対して金融機関との過去の取引実績を評価して欲しいと思う程度	2.509	*
保証を付さない融資制度に対して評価する程度	3.179	**
無担保融資制度に対して評価する程度	3.259	**
無保証人融資制度に対して評価する程度	2.769	**
スピーディな融資に対して評価する程度	2.237	*

注) *は5%水準で有意、**は1%水準で有意を示す。

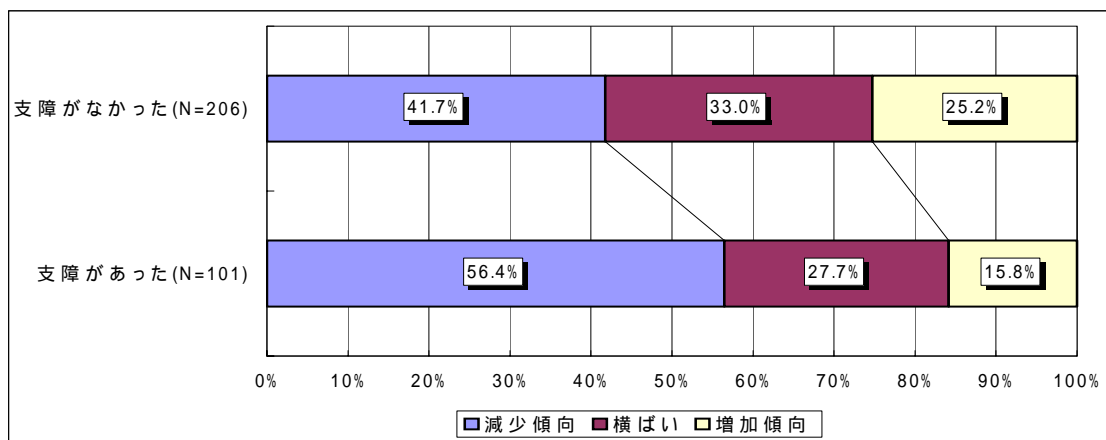
資金調達時の支障の有無と財務概要

資金調達時の支障の有無と回答企業の財務概要について、回答傾向に差異が確認されたのは「直近期における自己資本比率」と「過去3年間の売上高の推移」、「直近期の経常利益」、「2期前の経常利益」、「3期前の経常利益」の5項目である(図表3-8~図表3-12)。支障があったとするグループ全体の60%強が自己資本比率20%未満である。逆に、支障がなかったとするグループ全体の60%強が自己資本比率20%以上である。また、支障があったグループの方が売上高においては「減少傾向」と回答した割合が高く、経常利益に関してはいずれの期についても「黒字」と回答した割合が低く、「赤字」と回答した割合が高い。

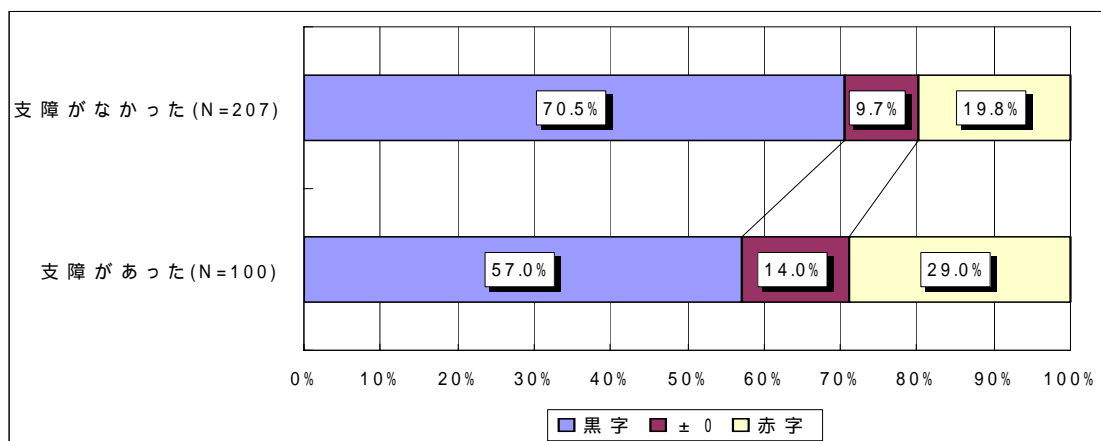
図表3-8 「資金調達時の支障の有無」と「直近期の自己資本比率」



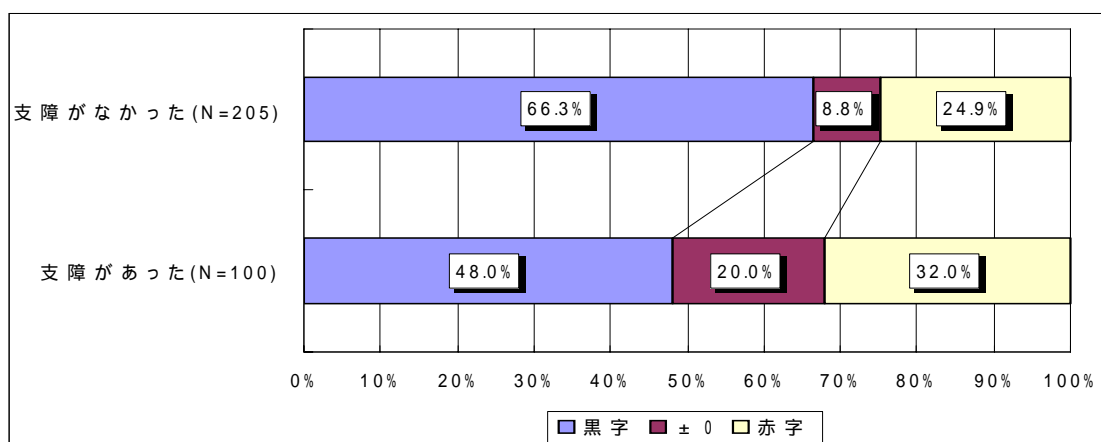
図表 3-9 「資金調達時の支障の有無」と「過去3年間の売上高の推移」



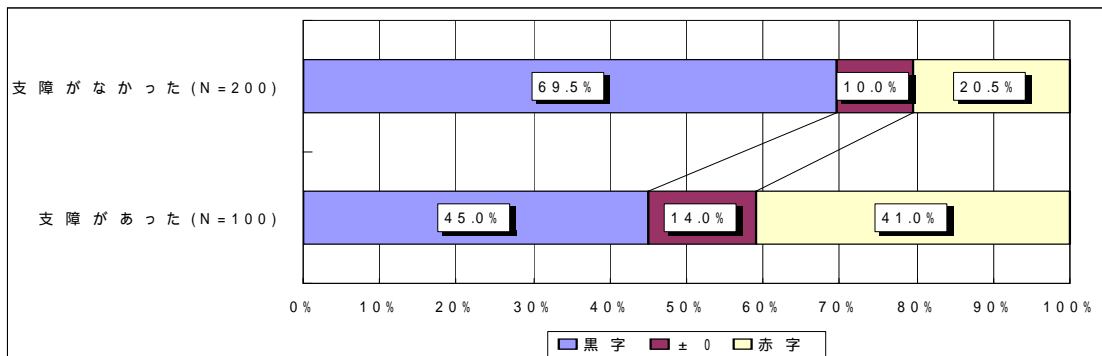
図表 3-10 「資金調達時の支障の有無」と「直近期の経常利益」



図表 3-11 「資金調達時の支障の有無」と「2期前の経常利益」



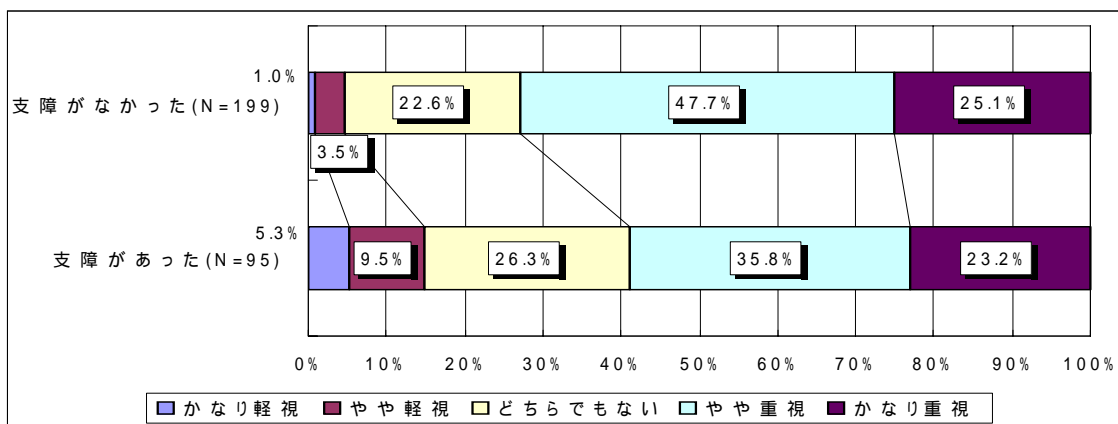
図表 3-12 「資金調達時の支障の有無」と「3期前の経常利益」



資金調達時の支障の有無と経営戦略

資金調達時の支障の有無と経営戦略について、回答傾向に差異が確認されたのは「価格による競争優位確立を重視する程度」の1項目のみであった(図表 3-13)。いずれのグループも回答企業の過半数が価格による競争優位確立を重視しているが、支障がなかったグループの方がより価格による競争優位確立を重視しているとする企業が多かった。

図表 3-13 「資金調達時の支障の有無」と「価格による競争優位確立を重視する程度」



ただし、支障がなかったグループが「価格による競争優位確立」のみを重視していたわけではない。資金調達時に支障があったグループとなかったグループで、それぞれのグループにおける相関分析³を試みた。その結果、以下のように、資金調達時に支障がなかったグループの方がその他の戦略に関しても併せて考慮し、より重層的な戦略策定がなされている姿がうかがえた。

図表 3-14 価格による競争優位確立を重視する程度との相関関係

³ 巻末の参考 1(p65)を参照のこと。

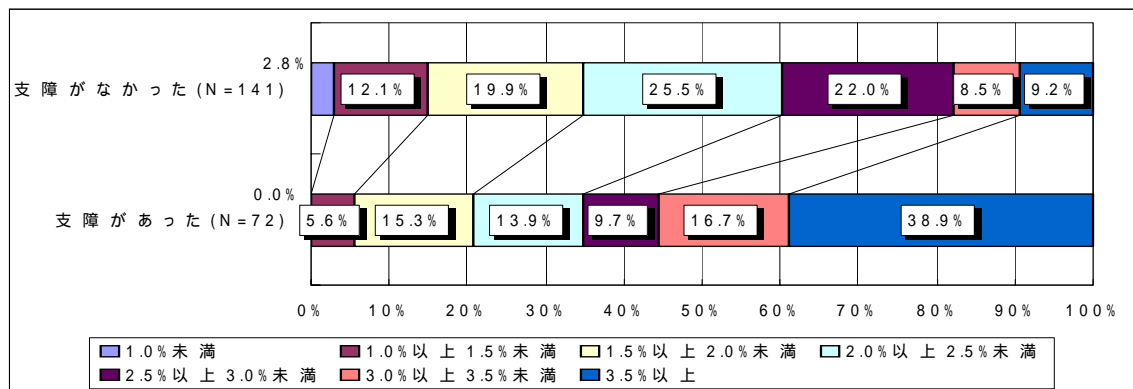
	支障がなかった		支障があった	
	相関係数	有意	相関係数	有意
所属する産業の成長率を重視する程度	.172	*	.480	**
製品・サービスを提供しようとする地域を重視する程度	.152	*	-.131	
顧客層の絞り込みを重視する程度	.197	**	.178	
技術による競争優位確立を重視する程度	.271	**	.230	*
品質による競争優位確立を重視する程度	.148	*	.187	
スピードによる競争優位確立を重視する程度	.185	**	.194	
ビジネスシステム構築による競争優位確立を重視する程度	.142		.243	*
上記以外のノウハウによる競争優位確立	.198	**	.142	
自社商品・サービス等の市場シェア拡大を重視する程度	.226	**	.257	*
自社商品・サービス等による新市場開拓を重視する程度	.219	**	.121	
財務健全性を重視する程度	.166	*	.195	
売上高や総資産等、規模の成長性を重視する程度	.113		.356	**
短期借入の適用金利	.037		-.270	**

注) *は5%水準で有意、**は1%水準で有意を示す。

資金調達時の支障の有無と短期借入の適用金利

資金調達時の支障の有無と短期借入の適用金利についても回答傾向に差異が確認された(図表3-15)。支障があったグループは、支障がなかったグループよりも総じて短期借入の適用金利が高く、支障があったグループ全体の40%弱は3.5%以上の金利適用を受けている。

図表3-15 「資金調達時の支障の有無」と「短期借入の適用金利」

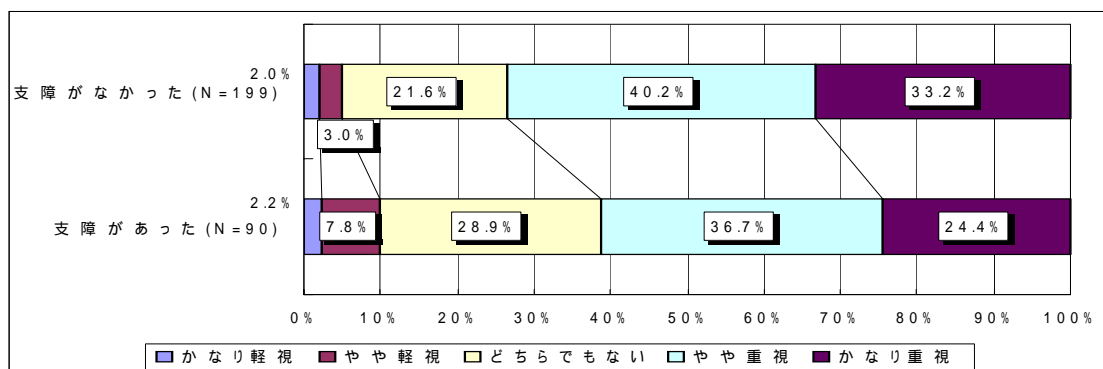


資金調達時の支障の有無と金融機関・融資制度に対する意識 その1

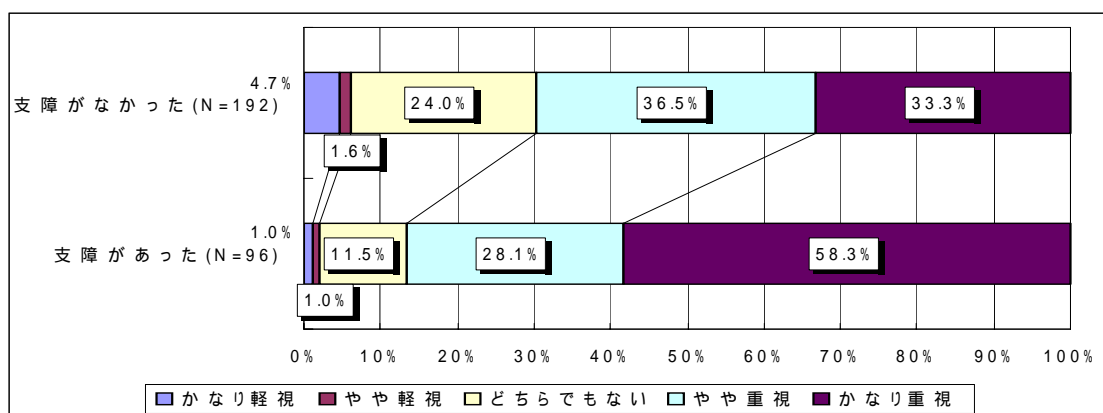
金融機関が融資審査各項目をどの程度重視していると思うかについて、資金調達時に支障があったグループとなかったグループとの間で回答傾向に差異が確認されたのは「成長

性(売上高成長率等)」をはじめ、「中小企業信用保証協会の保証」、「代表者の資質」、「事業基盤(顧客基盤・供給体制)」、「事業の強み・弱み(製品力・技術力)」、「中小企業の情報開示の頻度や質」、「金融機関との取引年数」、「メインバンクであるか否か」の8項目であった(図表3-16~図表3-23)。「中小企業信用保証協会の保証」以外の各項目では、支障があったグループの各項目を重視していると思う程度は支障がなかったグループに比べていずれも低く、逆に、「中小企業信用保証協会の保証」に関しては支障があったグループの各項目を重視していると思う程度は支障がなかったグループよりも高かった。これらについて、「金融機関が当社の強み等を見てくれなかった」、「中小企業信用保証協会の保証が承諾されなかったことを理由に金融機関に融資を断られた」等の声がヒアリング調査で聞かれたことから、支障があったグループには、金融機関が企業を見てくれてなかったことが資金調達に支障を来した一要因との意識があることがうかがえた。

図表 3-16 「資金調達時の支障の有無」と「金融機関が融資審査で成長性(売上高成長率等)を重視していると思う程度」

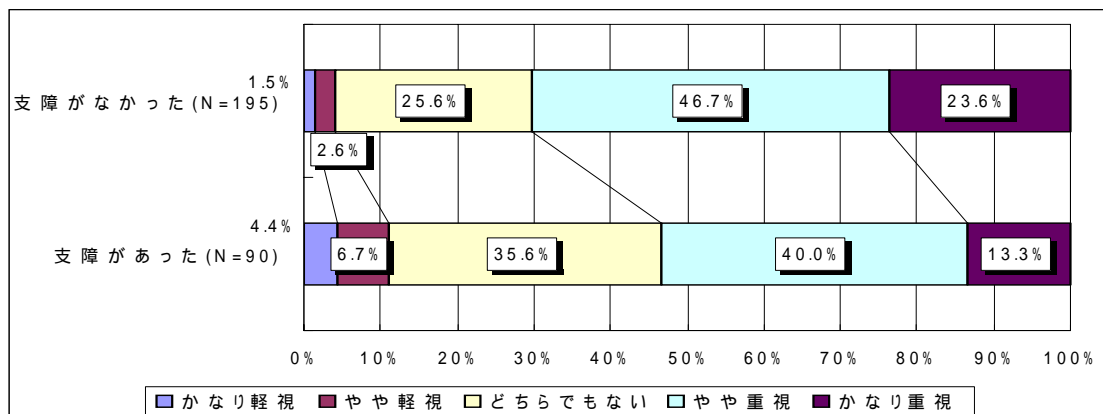


図表 3-17 「資金調達時の支障の有無」と「金融機関が融資審査で信用保証協会の保証を重視していると思う程度」

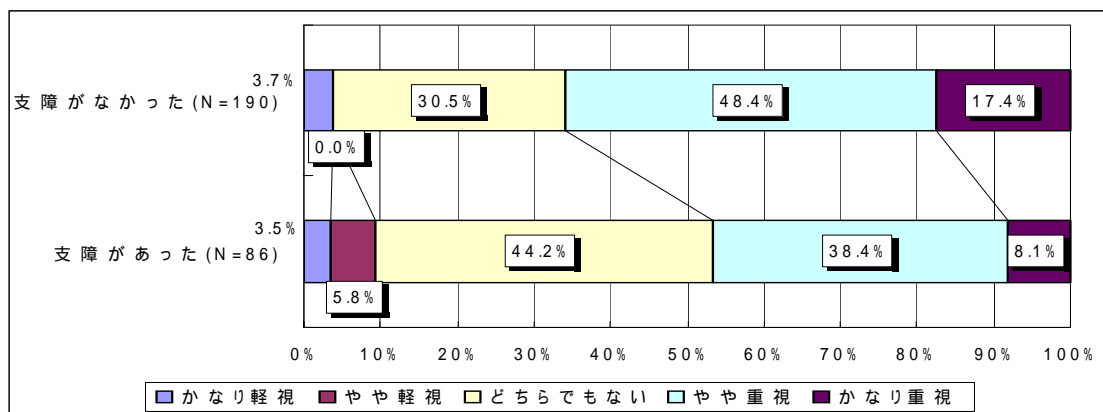


図表 3-18 「資金調達時の支障の有無」と「金融機関が融資審査で代表者の資質を重視し

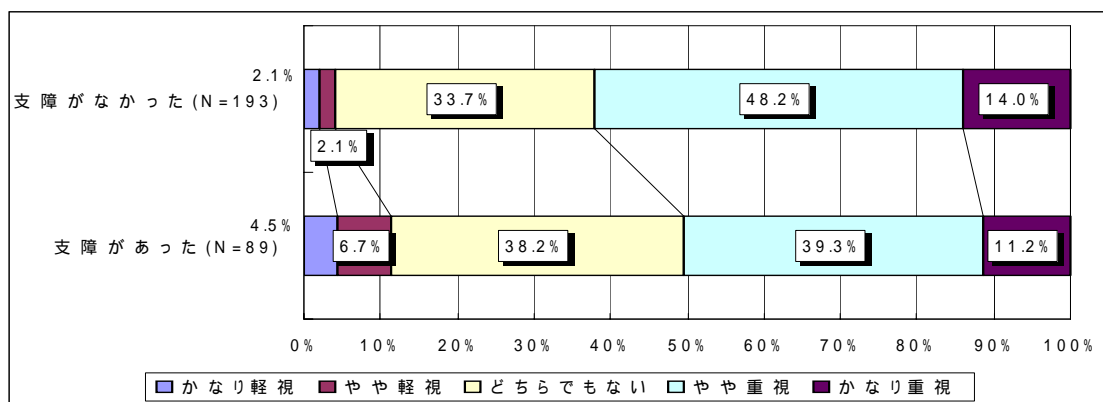
ていると思う程度」



図表 3-19 「資金調達時の支障の有無」と「金融機関が融資審査で事業基盤(顧客基盤・供給体制)を重視していると思う程度」

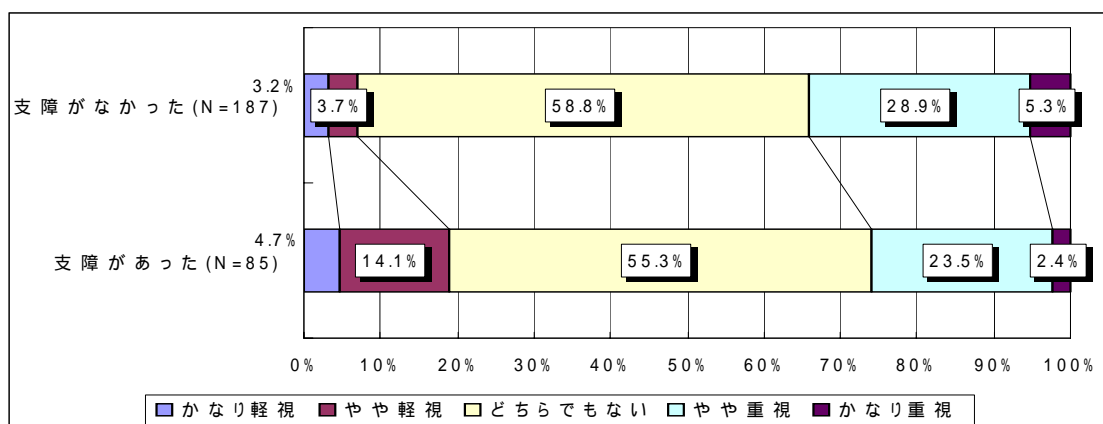


図表 3-20 「資金調達時の支障の有無」と「金融機関が融資審査で事業の強み・弱み(製品力・技術力)を重視していると思う程度」

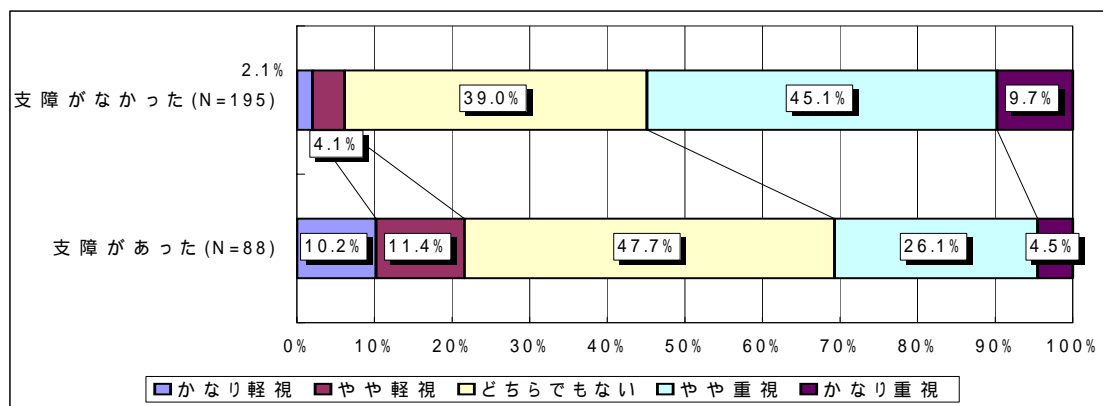


図表 3-21 「資金調達時の支障の有無」と「金融機関が融資審査で中小企業の情報開示の

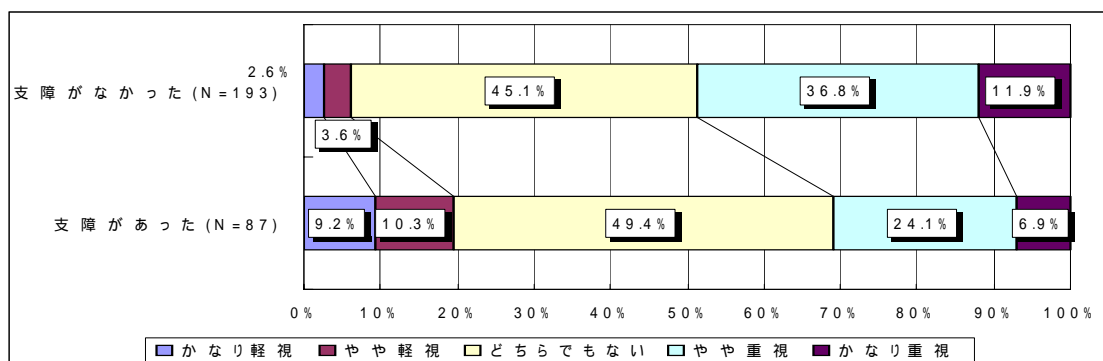
頻度や質を重視していると思う程度」



図表 3-22 「資金調達時の支障の有無」と「金融機関が融資審査で金融機関との取引年数を重視していると思う程度」

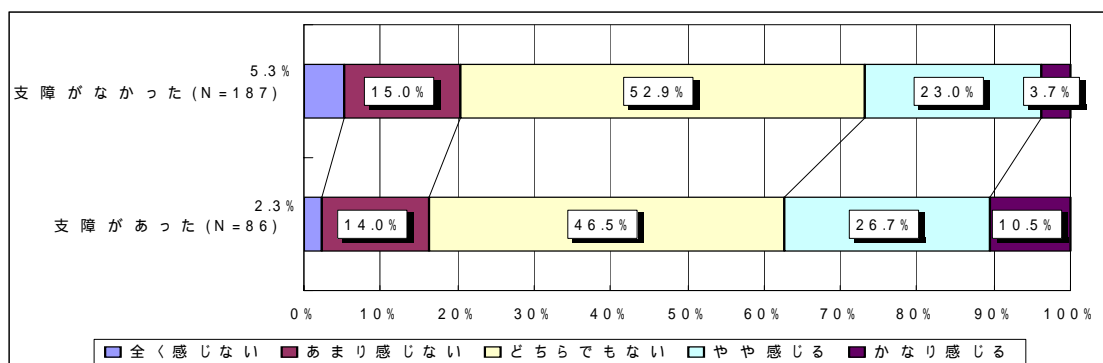


図表 3-23 「資金調達時の支障の有無」と「金融機関が融資審査でメインバンクであるか否かを重視していると思う程度」

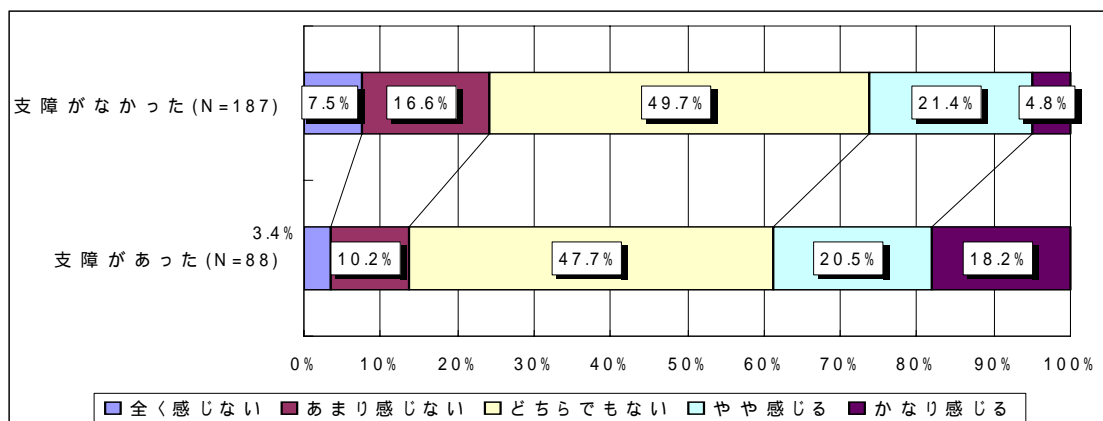


金融機関内部で各項目がどの程度問題になっていると感じるかについて、資金調達時に支障があったグループとなかったグループとの間で回答傾向に差異が確認されたのは「中小企業との接触頻度の少なさ」と「法人と経営者個人の分別の困難さ」の2項目であった(図表3-24～図表3-25)。いずれも「支障があった」グループの方が、各項目を問題だと感じている程度が高かった。前章で見た「金融機関から見た中小企業の信用リスク把握の際の問題点(銀行業態別)」では、金融機関は「接触頻度の少なさ」を問題とは捉えておらず、むしろ「開示される情報量の少なさ」や「定性情報評価の困難性」を問題としている。ヒアリング調査でも「金融機関と接触頻度が少なく、企業の真の姿を見てくれなかったことが資金調達に支障を来した要因」との認識を示す企業が複数存在したが、そこには接触を重ねることによって(主として定性的な)情報を金融機関に受信して欲しいとする企業と、接触頻度を上げて評価困難な定性情報を得ることよりもより評価しやすい情報を得たいとする金融機関との間に意識のギャップが存在している。その意味において「支障があった」グループの方が意識ギャップの乖離が大きいと言える結果が示されている。

図表 3-24 「資金調達時の支障の有無」と「中小企業との接触頻度の少なさが金融機関内部で問題になっていると感じる程度」



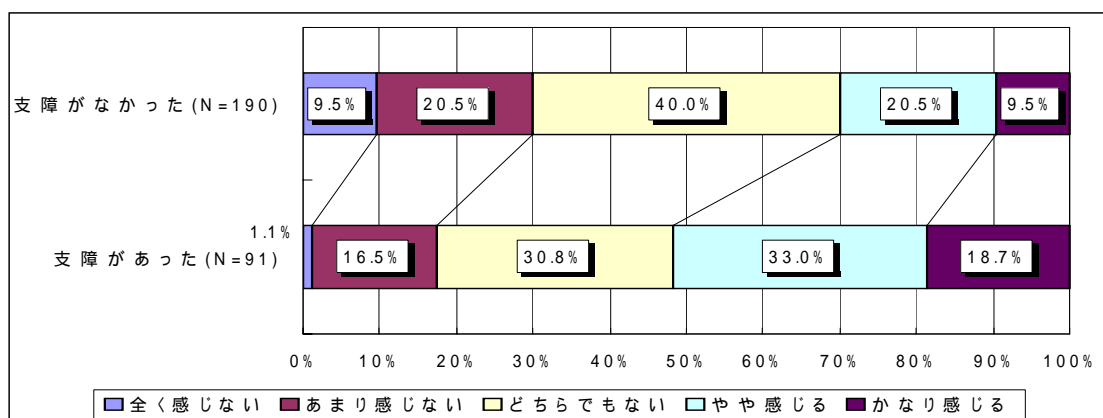
図表 3-25 「資金調達時の支障の有無」と「法人としての中小企業と経営者個人の分別の困難さ」が金融機関内部で問題になっていると感じる程度」



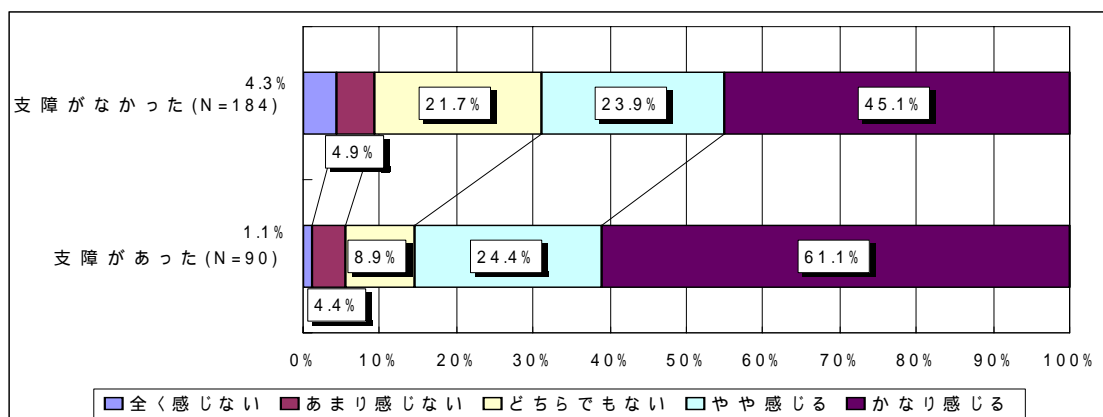
資金調達時の支障の有無と金融機関・融資制度に対する意識 その3

借入前後の各局面でどの程度抵抗を感じるかについて、資金調達時に支障があったグループとなかったグループとの間で回答傾向に差異が確認されたのは、「申請から実行までに時間がかかること」と「第三者保証人を差し入れること」の2項目であった（図表3-26～図表3-27）。いずれも「支障があった」グループの方に強い抵抗感がうかがえた。

図表 3-26 「資金調達時の支障の有無」と「借入において申請から実行までに時間がかかることに対する抵抗感」



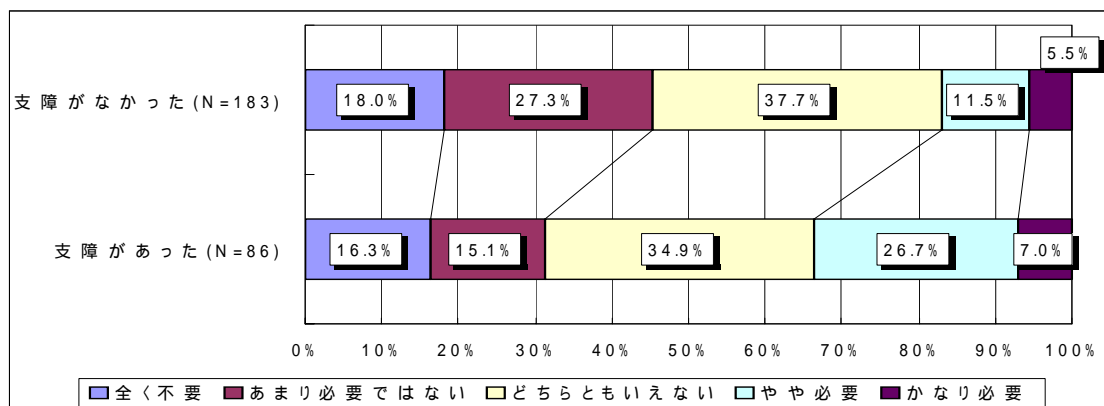
図表 3-27 「資金調達時の支障の有無」と「第三者保証人を差し入れることに対する抵抗感」



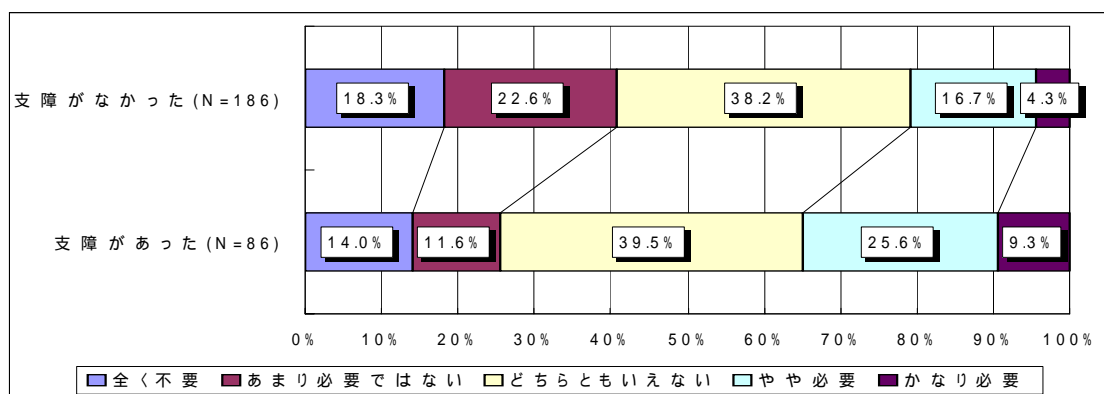
資金調達時の支障の有無と金融機関・融資制度に対する意識 その4

各局面でどの程度資金調達ニーズを感じるかについて、資金調達時に支障があったグループとなかったグループとの間で回答傾向に差異が確認されたのは「研究開発段階」、「試作品製作・サービス試行段階」、「製品化・商品化段階」、「販売・サービス提供段階」、「仕入段階」、「給与・賞与・配当・納税」、「設備(店舗)の拡張・新設」の7項目であった（図表3-28～図表3-34）。いずれも「支障があった」グループに強い資金調達ニーズがうかがえた。

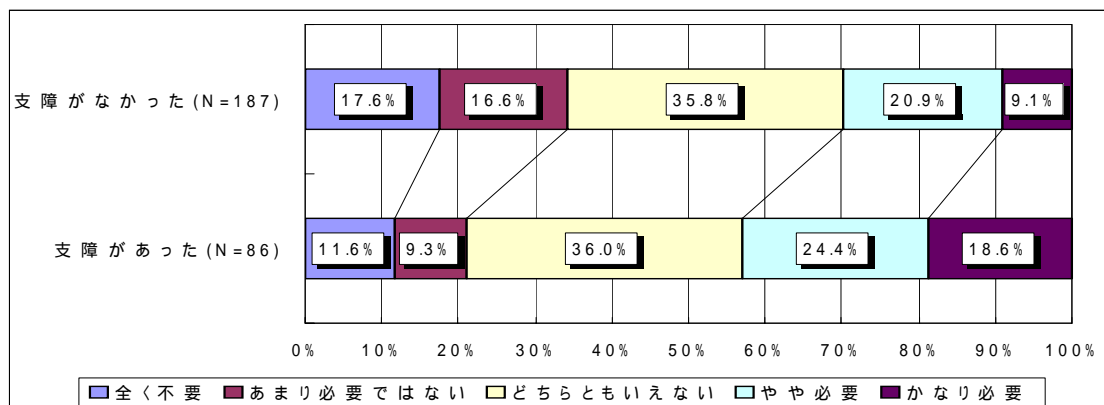
図表 3-28 「資金調達時の支障の有無」と「研究開発段階において資金調達ニーズを感じる程度」



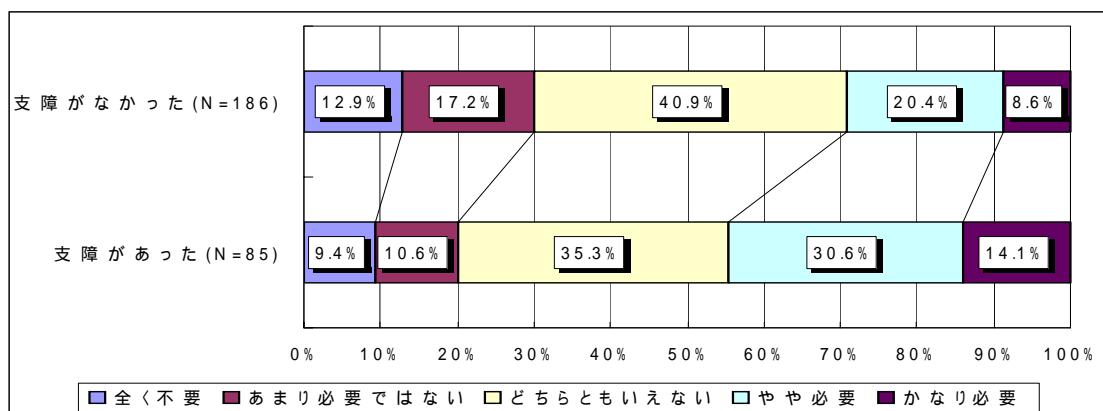
図表 3-29 「資金調達時の支障の有無」と「試作品製作・サービス試行段階において資金調達ニーズを感じる程度」



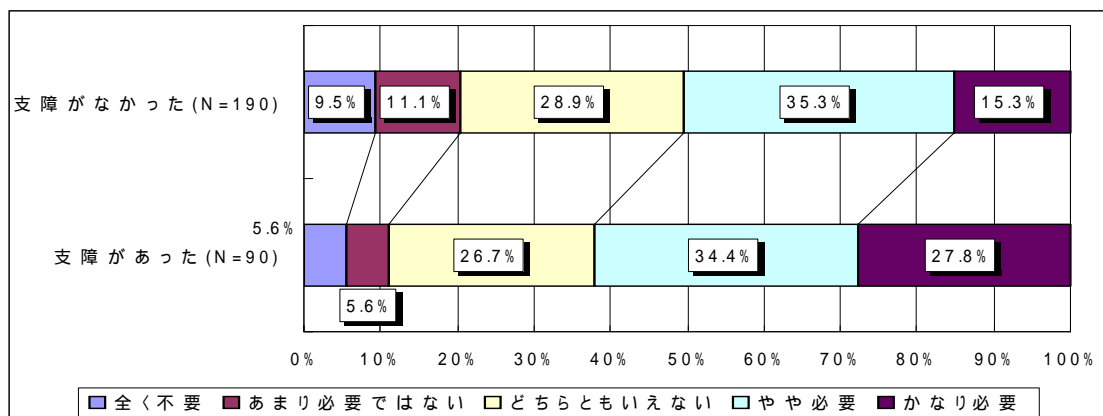
図表 3-30 「資金調達時の支障の有無」と「製品化・商品化段階において資金調達ニーズを感じる程度」



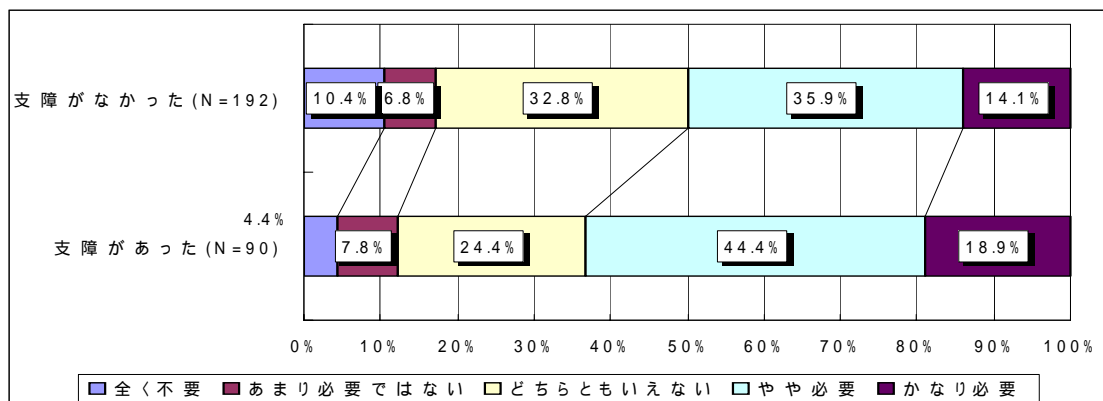
図表 3-31 「資金調達時の支障の有無」と「販売・サービス提供段階において資金調達ニーズを感じる程度」



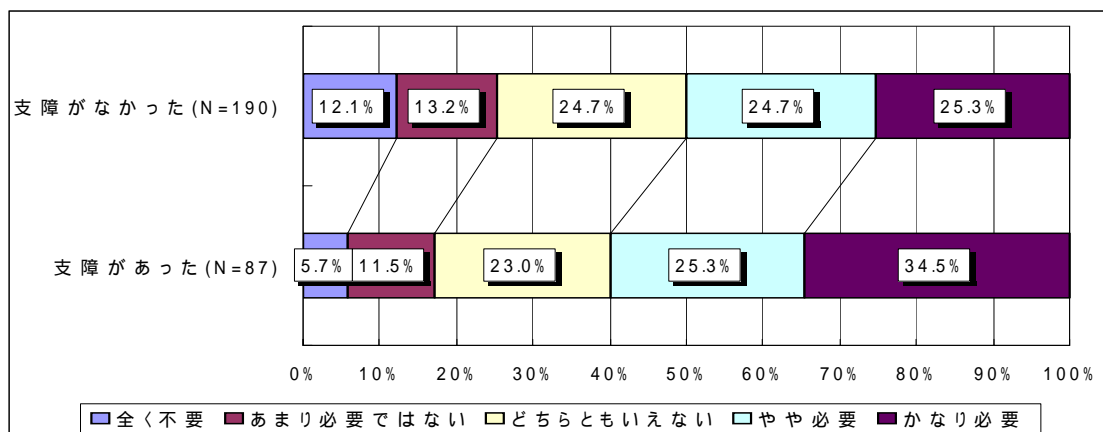
図表 3-32 「資金調達時の支障の有無」と「仕入段階において資金調達ニーズを感じる程度」



図表 3-33 「資金調達時の支障の有無」と「給与・賞与・配当・納税に資金調達ニーズを感じる程度」



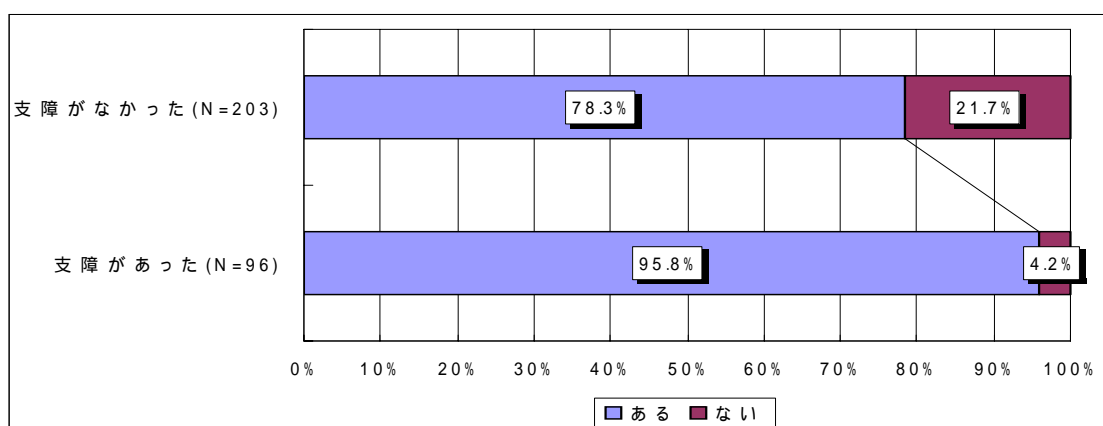
図表 3-34 「資金調達時の支障の有無」と「設備(店舗)の拡張・新設に資金調達ニーズを感じる程度」



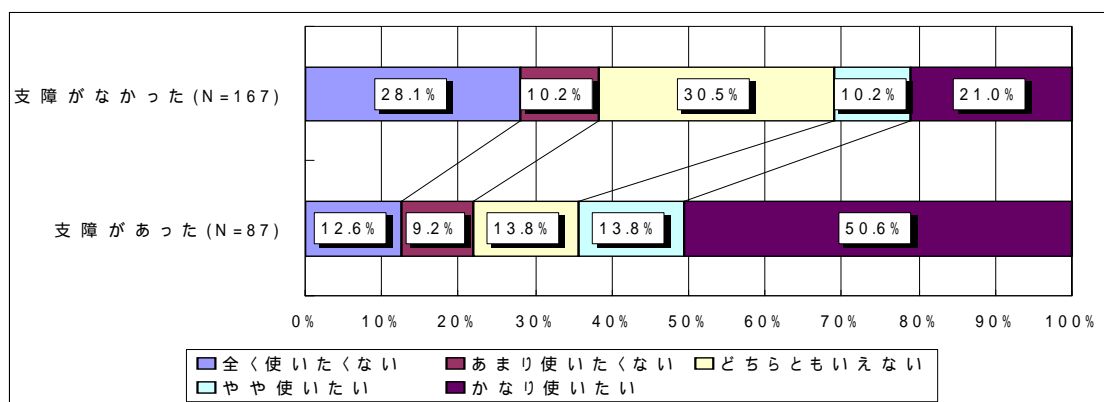
資金調達時の支障の有無と金融機関・融資制度に対する意識 その5

各制度の利用実績及び利用の意向について、資金調達時に支障があったグループとなかったグループとの間で回答傾向に差異が確認されたのは、「中小企業信用保証協会の保証付融資制度の利用実績」、「中小企業信用保証協会の保証付融資制度の利用意向」、「ファイナンス会社によるリース制度の利用意向」、「ファイナンス会社による売掛金回収制度の利用意向」、「商社を介した売掛金回収制度の利用意向」の5項目であった(図表 3-35～図表 3-39)。「支障があった」グループの方に強い利用の意向がうかがえた。特に「中小企業信用保証協会の保証付融資制度の利用意向」については、「使いたい」とする回答が「支障があった」グループ全体の60%を超えている。

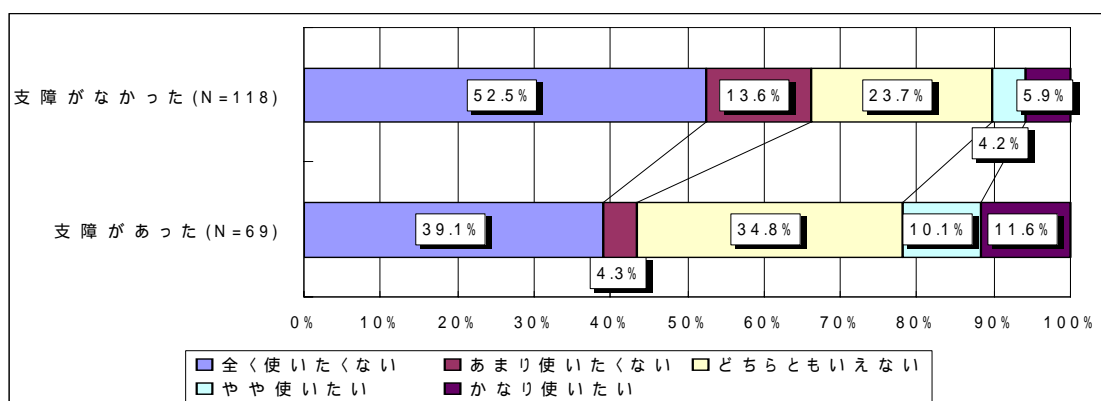
図表 3-35 「資金調達時の支障の有無」と「中小企業信用保証協会の保証付融資制度の利用実績」



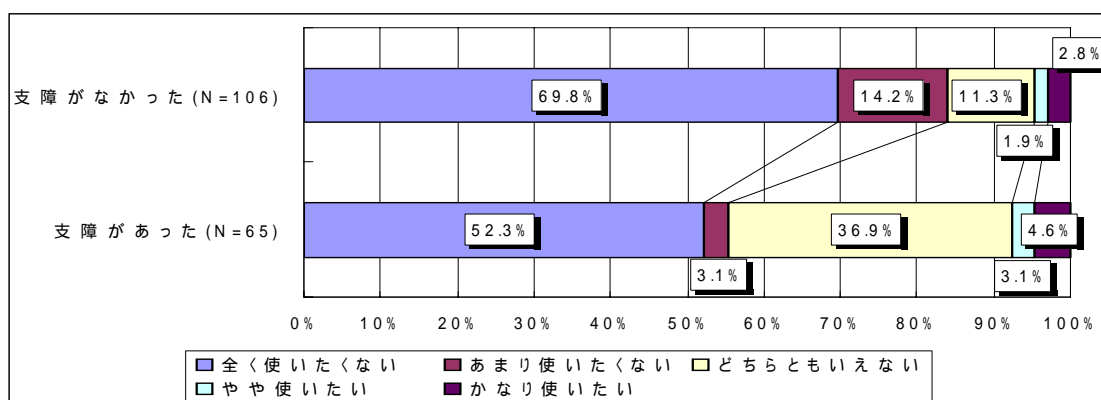
図表 3-36 「資金調達時の支障の有無」と「中小企業信用保証協会の保証付融資制度の利用意向」



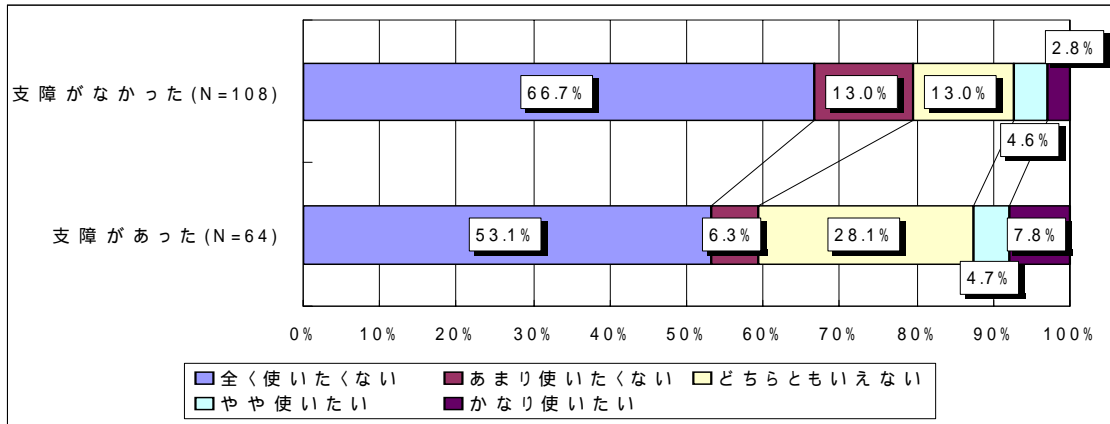
図表 3-37 「資金調達時の支障の有無」と「ファイナンス会社によるリース制度の利用意向」



図表 3-38 「資金調達時の支障の有無」と「ファイナンス会社による売掛金回収制度の利用意向」



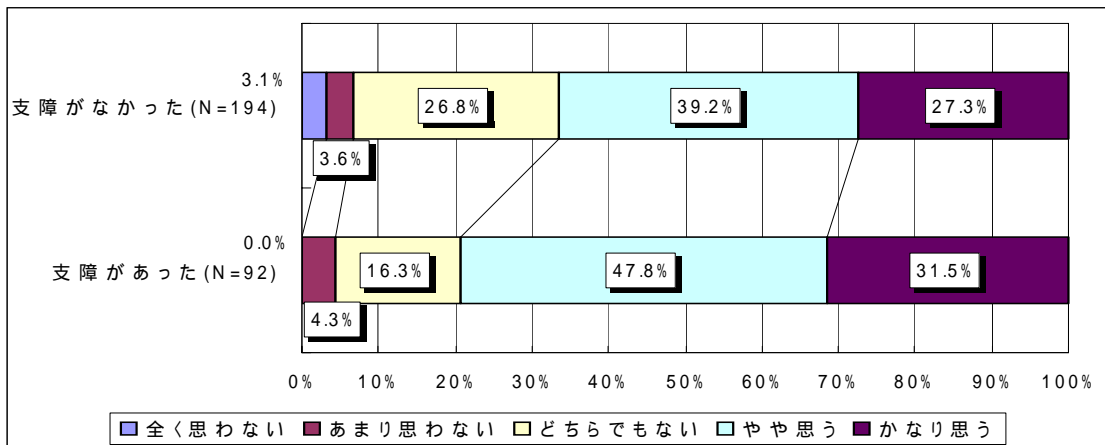
図表 3-39 「資金調達時の支障の有無」と「商社を介した売掛金回収制度の利用意向」



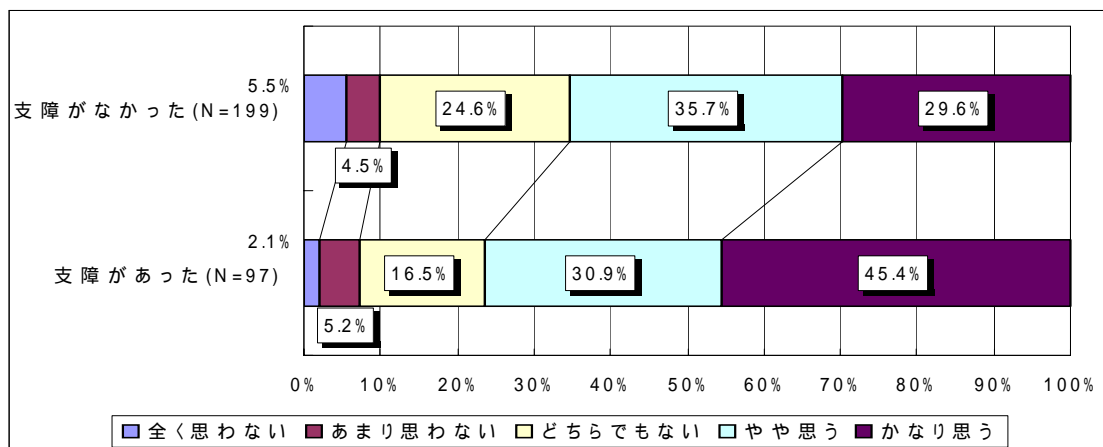
資金調達時の支障の有無と金融機関・融資制度に対する意識 その6

金融機関に対し、諸要因をどの程度評価して欲しいと思っているかについて、資金調達時に支障があったグループとなかったグループとの間で回答傾向に差異が確認されたのは「経営者の資質」と「金融機関との過去の取引実績」の2項目であった(図表 3-40~図表 3-41)。いずれも「支障があった」グループの方に強い意向がうかがえ、同グループにおいては全体の80%弱が「評価して欲しい」と回答している。

図表 3-40 「資金調達時の支障の有無」と「金融機関に対して経営者の資質を評価して欲しいと思う程度」



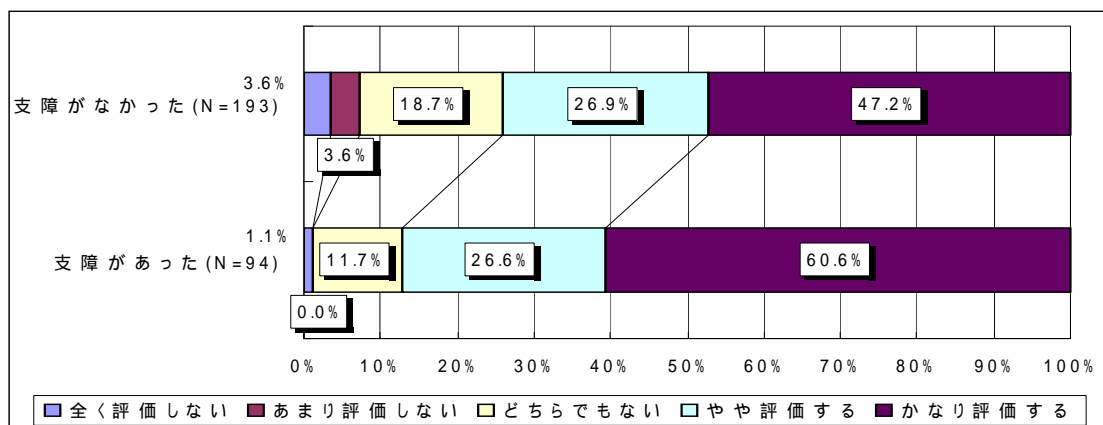
図表 3-41 「資金調達時の支障の有無」と「金融機関に対して金融機関との過去の取引実績を評価して欲しいと思う程度」



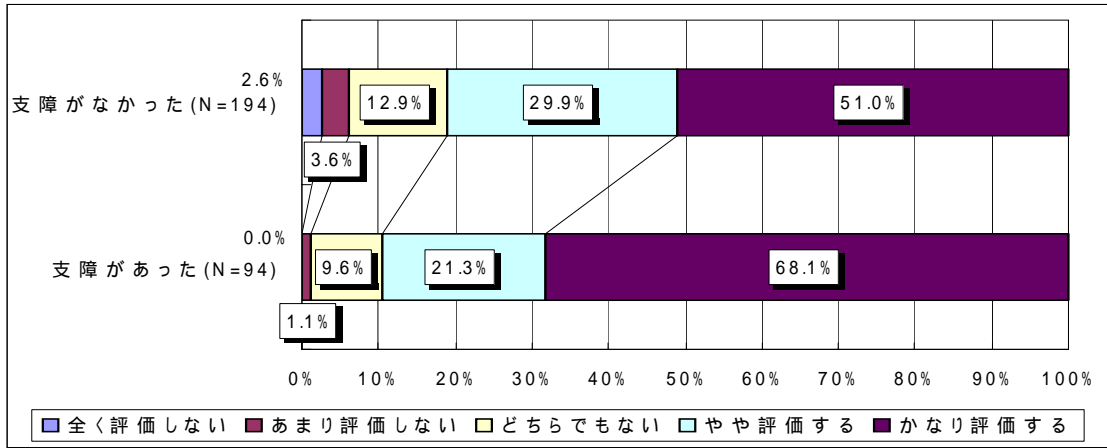
資金調達時の支障の有無と金融機関・融資制度に対する意識 その7

各融資制度をどの程度評価しているかについて、資金調達時に支障があったグループとなかったグループとの間で回答傾向に差異が確認されたのは「保証を付さない融資制度」、「無担保融資制度」、「無保証人融資制度」、「スピーディな融資」の4項目であった(図表3-42~図表3-45)。いずれも「支障があった」グループの方が各融資制度に対する評価が高く、同グループにおいては全体の80%以上が「評価する」と回答している。

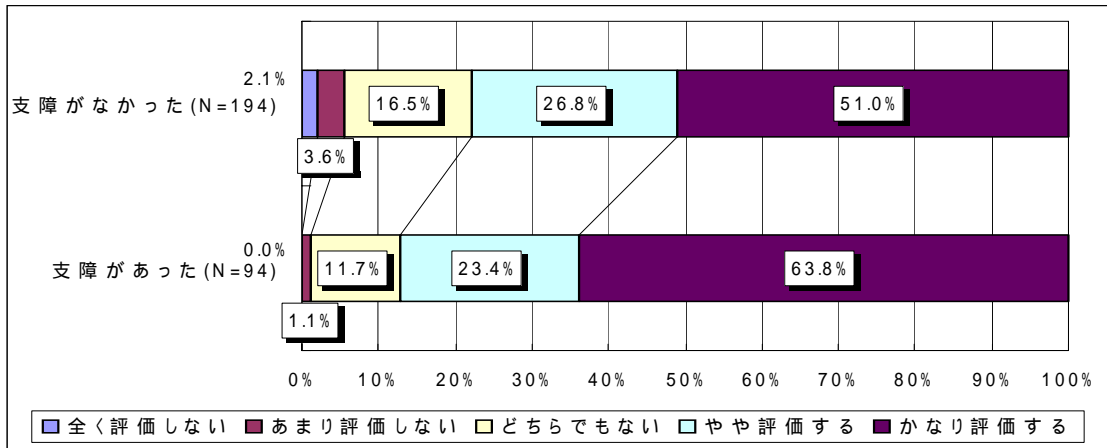
図表 3-42 「資金調達時の支障の有無」と「保証を付さない融資制度に対して評価する程度」



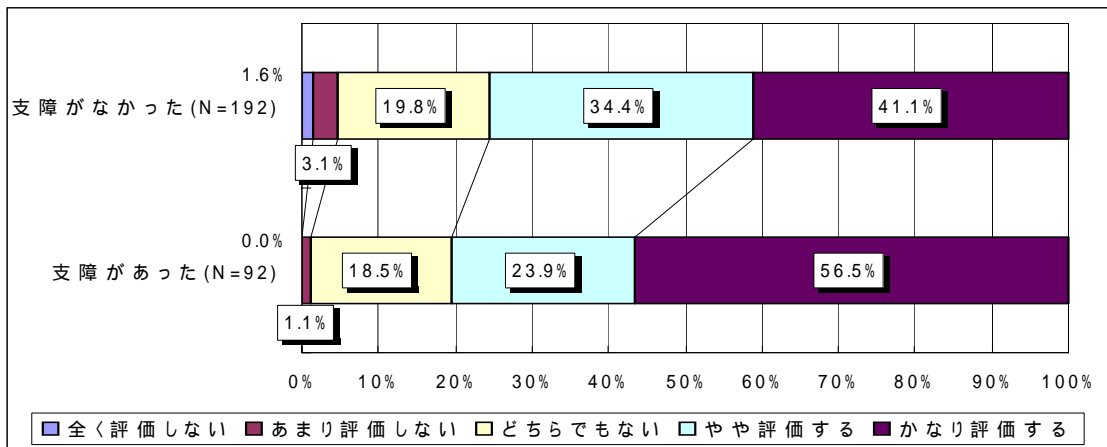
図表 3-43 「資金調達時の支障の有無」と「無担保融資制度に対して評価する程度」



図表 3-44 「資金調達時の支障の有無」と「無保証人融資制度に対して評価する程度」



図表 3-45 「資金調達時の支障の有無」と「スピーディな融資に対して評価する程度」



(2) 経常利益傾向

増加傾向にあるグループと減少傾向にあるグループに分け、t 検定を行った結果、以下の 12 項目について回答傾向に差異が確認された(図表 3-46)。

図表 3-46 t 検定結果(経常利益傾向)

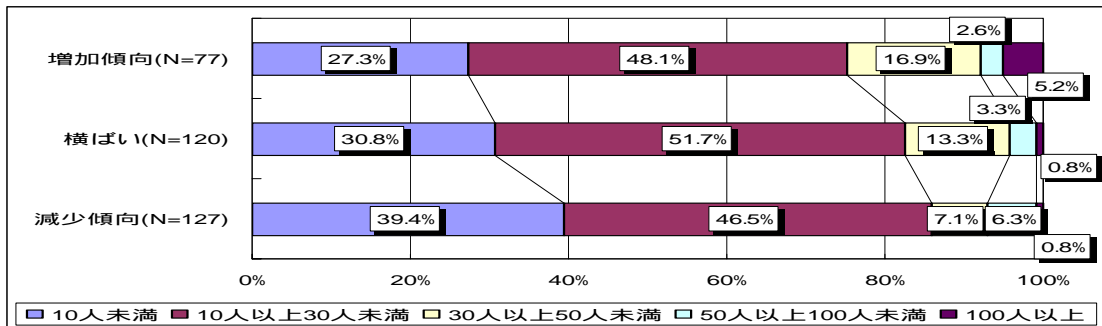
	t 値	
直近期の従業員数	-2.132	*
過去 3 年間の売上高の推移	-16.492	**
直近期の経常利益	7.295	**
2 期前の経常利益	2.020	*
技術による競争優位確立を重視する程度	2.154	*
規模の成長性を重視する程度	2.022	*
キャッシュフロー内での設備投資を重視する程度	2.177	*
金融機関に対して技術力・ノウハウを評価して欲しいと思う程度	2.682	**
金融機関に対して顧客基盤や供給体制を評価して欲しいと思う程度	2.146	*
金融機関に対して財務実績を評価して欲しいと思う程度	3.486	**
成長力を重視した融資制度に対して評価する程度	2.945	**
事業の収益性を重視した融資制度に対して評価する程度	2.383	*

注) *は 5%水準で有意、**は 1%水準で有意を示す。

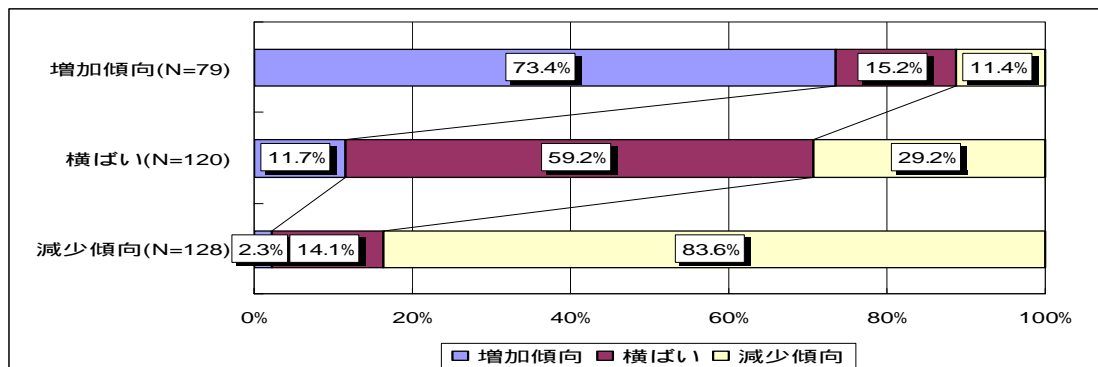
経常利益の傾向と企業概要

経常利益の傾向と回答企業の企業概要について、経常利益が増加傾向にあるグループと減少傾向にあるグループにおいて回答傾向に差異が確認されたのは「直近期の従業員数」「過去 3 年間の売上高の推移」「直近期の経常利益」「2 期前の経常利益」の 4 項目である(図表 3-47 ~ 図表 3-50)。従業員数においては経常利益が減少傾向にあるグループの方が概して少なく、減少傾向にあるグループに小規模企業が多いことを示している。また、経常利益の傾向は売上高の推移に左右されている。

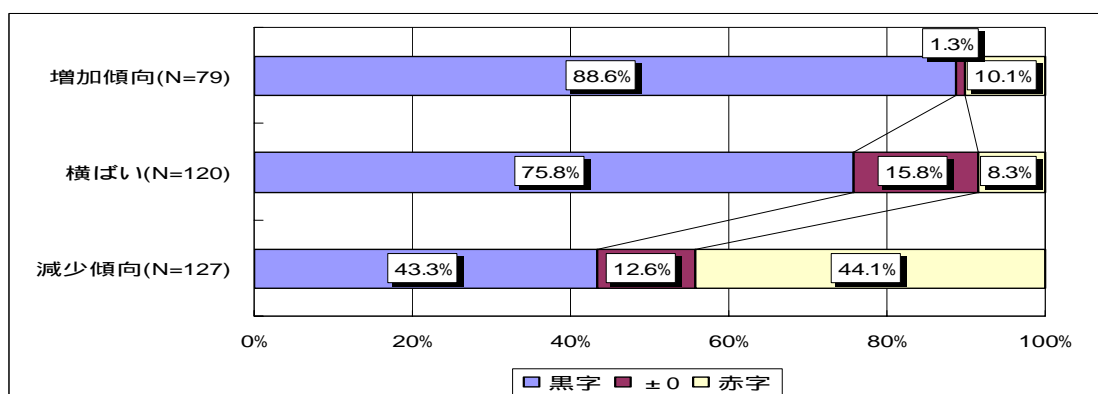
図表 3-47 「経常利益の傾向」と「直近期の従業員数」



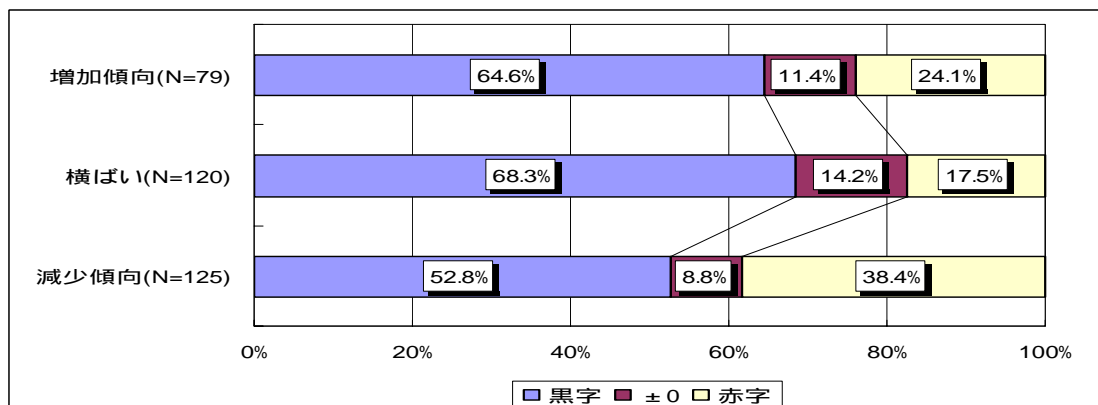
図表 3-48 「経常利益の傾向」と「過去3年間の売上高の推移」



図表 3-49 「経常利益の傾向」と「直近期の経常利益」



図表 3-50 「経常利益の傾向」と「2期前の経常利益」

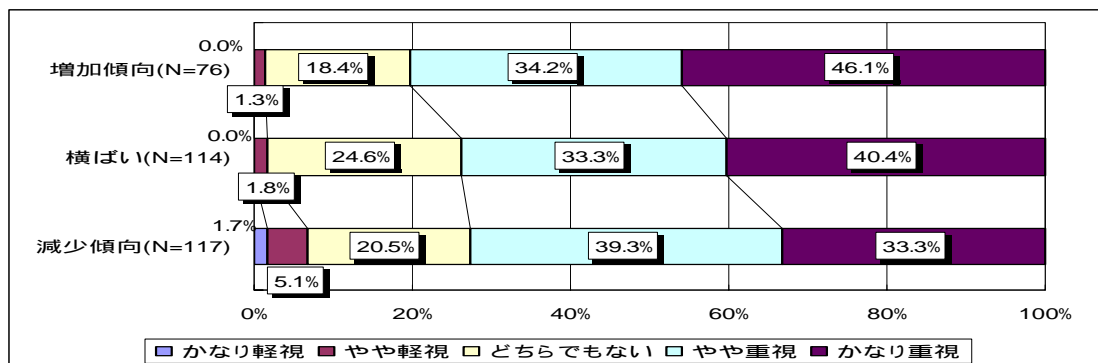


経常利益の傾向と経営戦略

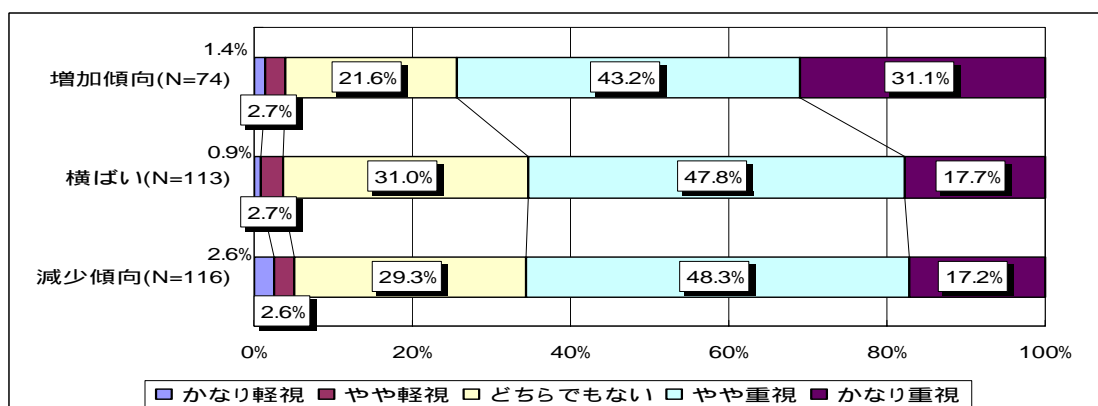
経常利益の傾向と回答企業の経営戦略について、経常利益が増加傾向にあるグループと減少傾向にあるグループにおいて回答傾向に差異が確認されたのは、「技術による競争優位確立を重視する程度」、「規模の成長性を重視する程度」、「キャッシュフロー内での設備投

資を重視する程度」の3項目であった(図表 3-51~図表 3-53)。経常利益が増加傾向にあるグループは経常利益が横ばいあるいは減少傾向にあるグループに比べ、「技術」及び「規模の成長性」を重視する程度が強く、経常利益が減少傾向にあるグループは経常利益が増加傾向あるいは横ばいにあるグループに比べ「キャッシュフロー内での設備投資」を重視する程度が強かった。

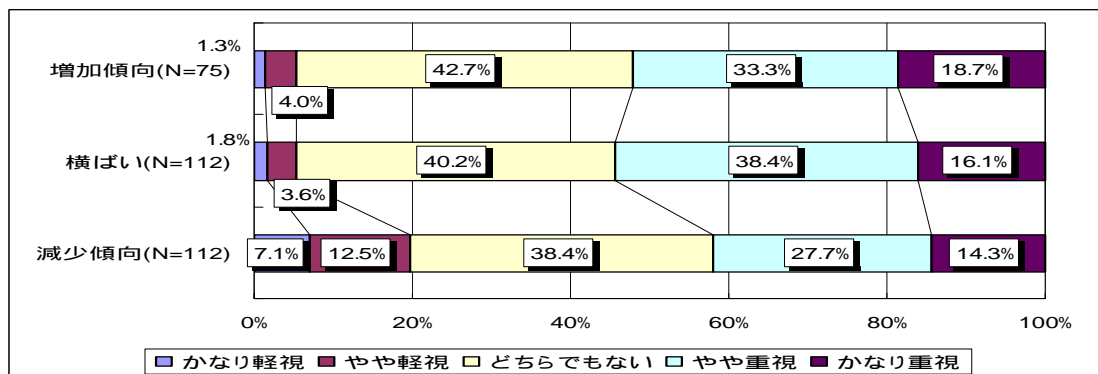
図表 3-51 「経常利益の傾向」と「技術による競争優位確立を重視する程度」



図表 3-52 「経常利益の傾向」と「規模の成長性を重視する程度」



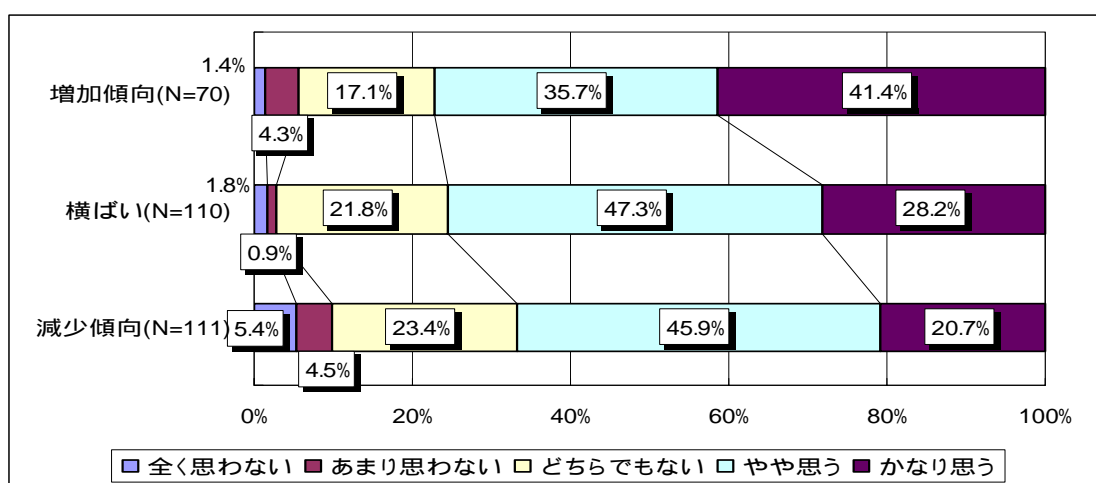
図表 3-53 「経常利益の傾向」と「キャッシュフロー内での設備投資を重視する程度」



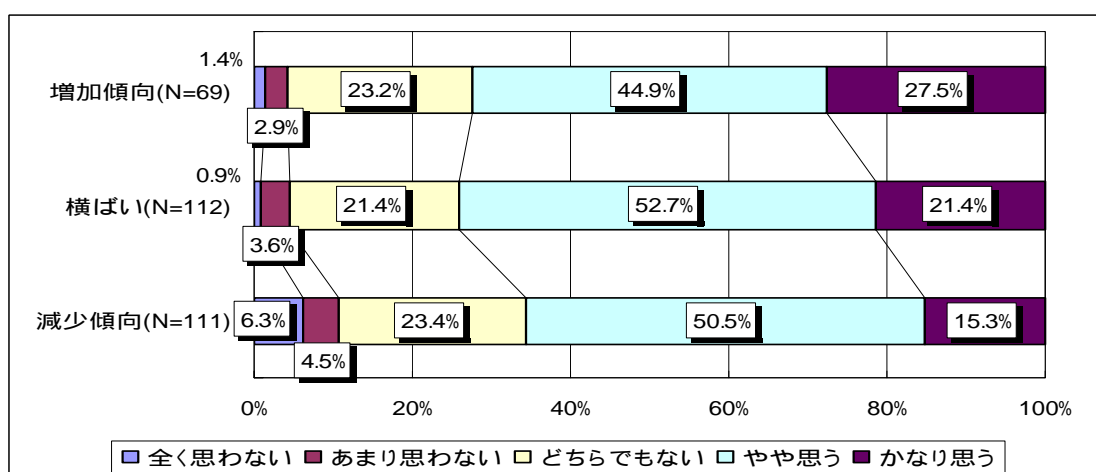
経常利益の傾向と金融機関・融資制度に対する意識 その1

金融機関に対し、諸要因をどの程度評価して欲しいと思っているかについて、経常利益が増加傾向にあるグループと減少傾向にあるグループにおいて回答傾向に差異が確認されたのは、「技術力・ノウハウ」、「顧客基盤や供給体制」、「財務実績」の3項目であった(図表 3-54～図表 3-56)。概して経常利益が増加傾向にあるグループの方が各項目に対して強い意向がうかがえる。

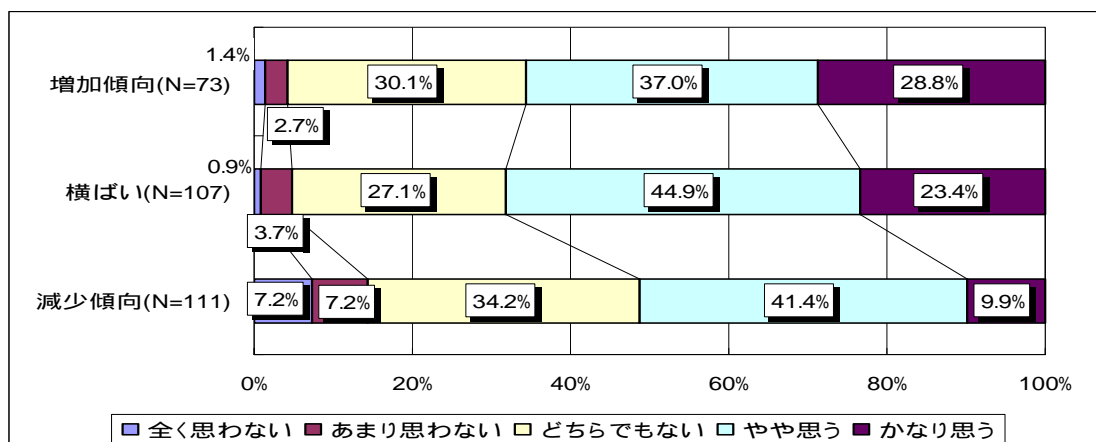
図表 3-54 「経常利益の傾向」と「金融機関に対して技術力・ノウハウを評価して欲しいと思う程度」



図表 3-55 「経常利益の傾向」と「金融機関に対して顧客基盤や供給体制を評価して欲しいと思う程度」



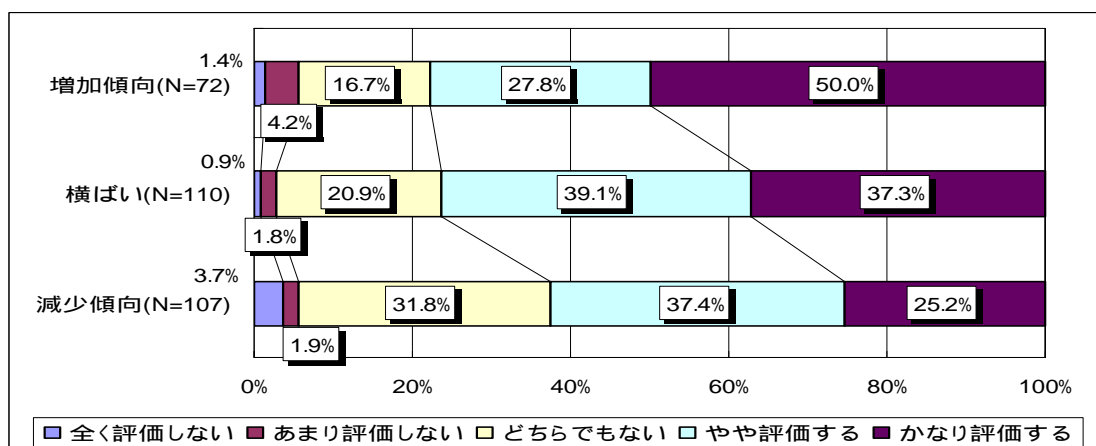
図表 3-56 「経常利益の傾向」と「金融機関に対して財務実績を評価して欲しいと思う程度」



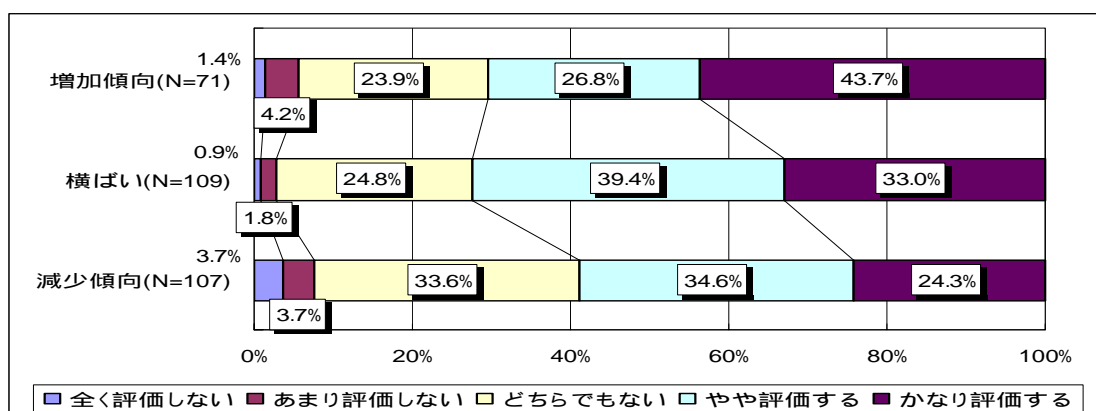
経常利益の傾向と金融機関・融資制度に対する意識 その2

各融資制度をどの程度評価しているかについて、経常利益が増加傾向にあるグループと減少傾向にあるグループにおいて回答傾向に差異が確認されたのは、「成長力を重視した融資制度」と「事業の収益性を重視した融資制度」の2項目であった(図表 3-57~図表 3-58)。概して経常利益が増加傾向にあるグループの方が、経常利益が減少傾向にあるグループに比べ各融資制度に対する評価が高い。

図表 3-57 「経常利益の傾向」と「成長力を重視した融資制度に対して評価する程度」



図表 3-58 「経常利益の傾向」と「事業の収益性を重視した融資制度に対して評価する程度」



3 経営戦略と収益性および資金調達支障との関係について（回帰分析から）

ここでは経営戦略の策定時における経営者意識の差が経常利益や支障の有無にどのような影響を及ぼしているかについて明らかとするために、回帰分析⁴を試みた。

(1) 経常利益との関係性

経営戦略策定における各要因の重視の程度を独立変数（説明変数）とし、経常利益の増加を従属変数（目的変数）として回帰分析を実施した。分散分析の結果は、有意確率 0.045 であり、5%水準で有意性が認められるため、この回帰結果は統計的に意味があるものと判断できる。

経営戦略策定における各要因について、それぞれの有意確率が5%よりも小さいものは、統計的に目的変数への影響度が認められる。有意性の認められる各要因についての標準化係数⁵をみると「上記以外のノウハウによる競争優位確立」が最も大きいため、この要因を重視する意識が高いほど、経常利益が増加している傾向にあることが確認できた。次いで影響度が高い要因は、「貴社の所属する産業の成長率」、「技術による競争優位確立」、「キャッシュフロー(利益と内部留保)内での設備投資」などであった。

図表3-59 経常利益の増加を従属変数とした分散分析結果

	平方和	自由度	平均平方	F値	有意確率
回帰	59.441	44	1.351	1.447	.045
残差	202.559	217	.933		
合計	262.000	261			

⁴ 巻末の参考 1(p65)を参照のこと。

⁵独立変数が従属変数に及ぼす影響度

図表3-60 各要因の標準化係数

	標準化係数	有意確率
貴社の所属する産業の成長率	.186	.002
製品・サービスを提供しようとする地域	-.153	.001
顧客層の絞り込み	-.154	.003
価格による競争優位確立	.099	.131
技術による競争優位確立	.133	.047
品質による競争優位確立	.013	.873
スピードによる競争優位確立	.106	.363
サービス体制整備による競争優位確立	-.238	.000
ビジネスシステムの構築による競争優位確立	-.159	.051
上記以外のノウハウによる競争優位確立	.378	.000
既存自社商品・サービス等の市場シェア拡大	-.193	.008
既存自社商品・サービス等による新市場開拓	.051	.465
新商品・新サービスの開発	.127	.048
収益性	-.161	.021
財務健全性	.127	.083
売上高や総資産等、規模の成長性	.077	.236
キャッシュフロー(利益と内部留保)内での設備投資	.133	.010
株式の公開(店頭公開含む)	.020	.748

(2)支障との関係性

続いて経営戦略策定における各要因の重視の程度を独立変数（説明変数）とし、支障がなかった場合を従属変数（目的変数）として回帰分析を実施した。分散分析の結果は、有意確率 0.000 であり、5%水準で有意性が認められるため、この回帰結果は統計的に意味があるものと判断できる。

経営戦略策定における各要因について、それぞれの有意確率が5%よりも小さいものは、統計的に目的変数への影響度が認められる。優位性の認められる各要因についての標準化係数をみると「財務健全性」が最も大きく、この要因を重視する意識が高いほど、融資の際に支障がなかった傾向があるみられた。次いで影響度が高い要因は、「製品・サービスを提供しようとする地域」と「既存自社商品・サービス等の市場シェア拡大」、「価格による

競争優位確立」、「ビジネスシステムの構築による競争優位確立」などであった。

図表3-61 支障あった場合を従属変数とした分散分析結果

	平方和	自由度	平均平方	F値	有意確率
回帰	78.757	40	1.969	2.403	.000
残差	171.243	209	.819		
合計	250.000	249			

図表3-62 経常利益の増加を従属変数とした分散分析結果

	標準化係数	有意確率
貴社の所属する産業の成長率	-.151	.003
製品・サービスを提供しようとする地域	.264	.000
顧客層の絞り込み	-.200	.000
価格による競争優位確立	.175	.000
技術による競争優位確立	.079	.325
品質による競争優位確立	.123	.057
スピードによる競争優位確立	-.092	.153
サービス体制整備による競争優位確立	.142	.017
ビジネスシステムの構築による競争優位確立	.157	.006
上記以外のノウハウによる競争優位確立	-.142	.030
既存自社商品・サービス等の市場シェア拡大	.197	.002
既存自社商品・サービス等による新市場開拓	-.394	.000
新商品・新サービスの開発	.146	.015
収益性	-.375	.000
財務健全性	.288	.000
売上高や総資産等、規模の成長性	.094	.128
キャッシュフロー(利益と内部留保)内での設備投資	.074	.293
株式の公開(店頭公開含む)	-.095	.096

第4章 大阪に求められる中小企業金融の方向

第1章では、中小企業における資金繰り、金融機関の貸出態度、借入難易度においてはいずれも改善傾向にあるものの未だ低い水準にあり、中小企業向け貸出残高については銀行全体の貸出残高の減少が続いていることから、特に従業員規模が小さい企業にとっては円滑な資金調達を経営上の大きな課題となっていることが示された。

第2章では、「大阪に求められる中小企業金融の方向」に関するアンケート調査の結果分析を行った。その結果、金融円滑化への取り組みに関して、事業内容の情報提供には概して消極的であること、資金調達に支障が生じた時期は最近3年以内であり、その当時に企業成長における停滞期であるとの認識を持つ経営者が多く、当期利益を確保していたにも関わらず資金調達に支障が生じた企業が過半数を占めていたこと、支障が生じた原因は企業自身の財務体質と金融機関側の審査姿勢の双方にあると考えている経営者が多かったこと、中小企業は金融機関が融資審査で重視する項目や金融機関が中小企業金融に関して感じている問題意識を把握しきれておらず、中小企業と金融機関との間に意識の乖離がみられたこと、中小企業は金融機関に対し定性要因の評価ウエイトの向上を望んでおり、第三者保証人の差し入れに抵抗を感じ、担保や保証人のない融資を希望していること、等が明らかとなった。

また第3章では、先のアンケート調査結果をさらに詳細に分析した。その結果、支障のなかったグループはより重層的に戦略を構築していることがうかがえること、資金調達に支障のあった企業は金融機関への情報提供により積極的であったこと、支障のあった企業はなかった企業に比べ財務内容が概して悪く、それに伴い適用金利も高めであったこと、支障があったグループには、金融機関が企業を見てくれないとの意識があること、情報開示の質と量と頻度に関して、支障があったグループの方が金融機関との意識の乖離が大きいこと、従業員数においては経常利益が減少傾向にあるグループに小規模企業が多いこと、さらには、経常利益が増加傾向にあるグループの方が「財務実績」等の定量項目のみならず、「技術力・ノウハウ」、「顧客基盤や供給体制」等の定性項目に対しても金融機関に評価して欲しいと思っている意向が強かったこと、等が示された。

そこで本章では、中小企業金融の円滑化のために、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したい。

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「財務および金融に関する経営者資質の向上」、「財務諸表の信頼性向上」、そして「定性情報の適正開示」の3点に集約することができる。

(1) 財務および金融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。金融機関は審査に際してこれら財務力を重視しており、かつ、中小企業経営者の多くも金融機関が審査に際して財務力を特に重視していると考えている。また、先の回帰分析で、資金調達支障の有無への影響度で最も大きかったのは「財務健全性を重視する程度」であったことから、財務力の強化は必要であろう。しかし「需要低迷」や「同業他社との競争激化」、それらに伴う「販売価格の低下」等、経営を取り巻く環境は厳しく、一朝一夕での財務力の強化は困難である。したがって、財務力を強化することを直接考えるのではなく、財務力の強化を念頭に置きながらの経営戦略の策定及び遂行が不可欠となる。企業を取り巻く環境は企業ごとに異なり、したがって、どのような戦略を構築し実践すべきかは一概には言えない。しかし、いつ頃、どのような形で財務に反映するのかを想定しながら戦略を策定し実践することが、これまで以上に必要となるであろう。そのためには中小企業経営者自身が財務に関する知識を身につけ、少なくとも自社の財務に関して理解しておく必要がある。

また、先の調査結果で「知らない・わからない」あるいは「イメージが悪い」といった理由で、なじみの薄い金融諸制度の利用意向は概して消極的であることを示したが、事業によっては銀行が負えるリスクの範疇外として融資が拒絶されることもあり、したがって、事業のリスクや銀行の取れるリスクを勘案し、その時々合った資金調達手法を模索することも必要となろう。金融技術の進歩により資金調達は多様化しており、中小企業にとっては選択肢が広がりつつある。自社にとって最も適合した資金調達手段を選択することは、経営者の大きな責務となりつつある。

もはや、経営者が財務や金融を不得手としていても済んだ時代ではない。財務および金融に関する経営者資質の向上こそ、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。したがって、中小企業が取り組むべき第一の課題として財務および金融に関する経営者資質の向上を挙げておく。

(2)財務諸表の信頼性向上

先述のとおり、金融機関が「決算書に信憑性がない」ことを信用リスク把握の問題点として認識し、中小企業経営者自身もまたこのことが金融機関内部で問題であろうと感じている割合が高かった。したがって、決算書すなわち財務諸表の信憑性を高める努力を企業が行う必要がある。その方策として、「中小企業の会計基準」に準拠した計算書類の作成や、書面添付制度の活用等がある。前者は中小企業が商法上の計算書類を作成するにあたって準拠することが望ましい会計のあり方を明らかにしたものであり、後者は企業が税務申告書を税務署へ提出する際に、その内容が正しいことを税理士が確認する書類を添付する制度である。これらへの対応は一般的に融資担当者からの信頼を獲得するだけでなく、最近では一部金融機関においてこれらに対応している企業に対する融資制度の取り扱いを始めていることから、円滑に資金調達できる可能性を高めることに直結しており、それ故、中小企業経営者自身が決算書の信憑性を高めることに対して積極的に取り組む必要がある。

この財務諸表の信頼性向上は、中小企業が発信する情報の信頼性を担保するための必須要件であり、金融機関との取引の前提条件でもある。

(3) 定性情報の適正開示

金融機関が「定性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ことも既に指摘したとおりである。定量情報に比べ、定性情報は情報発信者及び受信者の主観が入り込みやすく、客観的な判断が困難であるということ、また、定性情報がいつ、そしていかに定量情報、つまり決算書に反映されるかが不明確であるということ、等が背景にあると考えられる。しかし金融機関は、定性情報を評価することが困難であるからといって定量情報のみで融資の可否を判断している訳ではない。先のアンケート調査でも、自主的に説明している事柄は主として定量情報に関してであり、事業内容等の定性情報に関する情報開示には消極的であった。このことが「中小企業から開示される情報量の少なさ」として金融機関内部で信用リスク把握の問題点としても認識されている。したがって、事業内容や事業計画、自社や経営者自身に関する情報等の定性情報を適宜発信する必要がある。ただし、金融機関は企業が感じているほど「接触頻度の少なさ」を信用リスク把握の問題点として認識していないことから、接触頻度を高くすることよりも根拠を伴った説得性の高い定性情報をいかに多く発信するかに注力すべきである。

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¹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い。定性情報の適正開示はもちろんのこと、経営者自身の財務に関する理解、それによって得られた財務力の強化そのもの、あるいは信頼性のある財務諸表の作成もまた、情報の非対称性の克服もしくは緩和に寄与するものであり、中小企業自身によるこれら課題へ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。

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以下の2点である。

(1) 定性情報評価システムの構築

中小企業金融の円滑化に向け金融機関がまず取り組むべき課題として、「定性情報評価システムの構築」が挙げられよう。中小企業経営者が融資審査に際して評価を望むのは「金融機関との過去の取引実績」や「技術力・ノウハウ」、「経営者の資質」、「顧客基盤や供給

¹ 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。

体制」などの定性要因である。金融機関が定量情報のみで融資の可否を判断している訳ではないが、金融機関は「定性情報を評価することが困難」と認識し、現状の融資審査は明らかに財務諸表から得られる定量情報にウエイトが置かれている。しかし財務諸表から得られる定量情報は全て過去の情報であり、そ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、企業の将来の収益源泉もが今の財務諸表に現れているとは限らないことから、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。それゆえ、財務諸表に現れてこない定性情報をいかに効率よく収集し、いかに評価し、さらに融資の可否判断にいかに織り込むかを考える必要がある。そのことによって、定性要因をより評価してもらいたいとする中小企業のニーズに応え、中小企業との間に存在する、中小企業金融に関する意識の乖離を埋めるのみならず、「リレーションシップバンキング²」の具現を可能とするものである。

(2)担保・保証人に依存しない融資制度の充実

中小企業は第三者保証人の差し入れに抵抗を感じ、担保や保証人のない融資を希望している。また、先の「個人保証はそれほど金融機関では重視していない」との調査結果、さらには主要担保であった不動産の価値下落等を勘案すれば、担保・保証人に依存しない融資制度のさらなる充実は、中小企業のみならず金融機関にとっても必要である。

近年では、統計的手法によるクレジットスコアリング³モデルを用いて、一定の基準を満たした中小企業等の貸出債権をひとつのグループ(債権プール)として管理し、損失が発生した場合には債権プール全体の収益でカバーする新しい資金供給方法が構築されている。この方法により、これまでの担保・保証人による損失補填から、債権プールが持つリスク許容力による損失補填への転換が可能となっている。また、上記定性情報評価システムの確立によってより詳細な企業情報が得られれば、金融機関のリスク低減が図れるであろう。端緒に就いた担保・保証人に依存しない融資制度を今後いかに充実させるかが、金融機関が取り組むべき第二の課題として挙げられよう。

3 大阪府が取り組むべき課題

最後に本府が取り組むべき課題に触れる。本府が取り組むべき課題は「円滑な中小企業

² 一般に、「長期的に継続する取引関係の中から、金融機関が借り手企業の経営者の資質や事業の将来性等についての情報を得て融資を実行するビジネスモデル」を指す。(金融庁「アクセスFSA第9号」,2003年8月)

³ 貸出にあたって企業の属性(財務諸表、企業の支払履歴、経営者の属性・支払履歴等)を入力すると、得点が自動的に計算されるシステムを活用して、得点に応じて融資実行の可否や貸出限度額、貸出利率を設定するもの。(経済産業省産業構造審議会産業金融部会「産業金融部会中間報告-中堅・中小企業のための新たな金融機能の創造に向けて-」,2004年6月)

金融の実現に向けた環境のさらなる整備」である。

本府はこれまでも、「大阪府中小企業等債券市場構想(大阪府 CLO 融資)」を創設する等、円滑な中小企業金融の実現に向けた取り組みを行っており、これまでも一定の成果を挙げてきた。しかし中小企業金融をより円滑化させるためには、さらなる環境の整備が必要である。具体的には制度融資等の再構築等による信用補完制度の改善の他、上記に掲げた中小企業の課題解決に向けた取り組み、金融機関の課題解決に向けた取り組みを制度の創設等によって、中小企業、金融機関双方の経済活動を阻害することなく、側面から支援することが肝要である。

4 おわりに

本府では、平成 16(2004)年 4 月、円滑な中小企業金融の実現に向けて、公民が適切なりスク分担のもとに新しい協調関係を築き、多様な資金供給方策を展開できるよう「金融新戦略検討委員会」を設置し、様々な検討を重ねた。そして「制度融資の改善・拡充」と「新しい総合的な金融支援機関の創設」を両輪として、大阪の中小企業の「挑戦」を支援していくべきであるとの結論を得、既に一部制度融資の改善や「金融機関提携ポートフォリオ型融資」の創設等、「金融新戦略」の具現化に取り組んでいる。

中小企業金融の円滑化には先述のとおり、中小企業金融に関わる各当事者にそれぞれ課題があり、その課題の解決には困難を伴うものも多く、各当事者のさらなる努力を必要とする。中小企業金融の円滑化は中小企業、金融機関、そして本府の課題克服への挑戦があって初めて実現可能となるものであり、中小企業、金融機関、そして本府の挑戦がなければ中小企業金融の円滑化は図れないのである。

【参考文献・参考資料】

企業再生中小企業診断士会編著『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』,金融ブックス,2003。

金融庁「アクセスFSA第9号」,2003。

忽那憲治『中小企業金融とベンチャー・ファイナンス』,東洋経済新報社,1999。

経済産業省産業構造審議会産業金融部会「産業金融部会中間報告 - 中堅・中小企業
のための新たな金融機能の創造に向けて - 」,2004。

齊藤正『戦後日本の中小企業金融』,ミネルヴァ書房,2003。

中小企業庁編『中小企業白書 2003 年版』。

中小企業庁編『中小企業白書 2004 年版』。

日本 CFO 協会編、行天豊雄・田原沖志著『新版 CFO 最高財務責任者が企業価値を
向上させる』,ダイヤモンド社,2004。

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。

家森信善『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,2004。

大阪府金融新戦略検討委員会「中小企業等金融新戦略検討報告書 ~ 挑戦する企業を
支える新たな金融システムの構築 ~ 」,2004。

大阪府立産業開発研究所「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 」,2003。

経済産業省ホームページ <http://www.meti.go.jp/>

中小企業庁ホームページ <http://www.chusho.meti.go.jp/>

日本銀行ホームページ <http://www.boj.or.jp/>

大阪府商工労働部金融室ホームページ <http://www.pref.osaka.jp/kinyu/index.html>

参考1 本調査で用いた統計手法の解説

本調査では、アンケート調査で得られた回答を分析するために、t検定による仮説検定や相関分析、回帰分析といった統計分析手法を用いている。ここではこれらの解析手法に関して解説を行う。なお簡易な解説とするために、各統計手法について数学を用いた詳細な解説については別途、統計学の専門書を参考にされたい。

1 t検定

t検定とは、2つのグループ間の母平均（母集団の平均値）を比較して、等しいか等しくないかを統計的に確認する方法である。検定の結果、有意な差が認められた場合は、2つの母集団は異なる集団であり、また平均値の差はそれぞれの母集団の特性を現していると考えられる。検定の対象となる質問は、平均値を算定する必要があるため、資本金や売上高などの数値による回答や「重視しない」から「重視する」までの5段階評価などの連続性のある数値によって回答されたものである。

2 相関分析

相関とは、2つの変数の間で、一方が増加するにつれて、他方が直線的に増加したり、または減少したりする関係をいう。相関関係を表す指標を相関係数という。相関係数は-1から+1の間の数値をとり、-1または+1の時は完全相関（逆相関または正相関）といい、2つの変数間に強い関連があることを示す。相関係数がプラスの場合（正の相関）は、2つの変数は同じ方向に変化する傾向があり、+1に近づくほど強くなる。また相関係数がマイナスの場合（負の相関）では、2つの変数は逆の方向に変化する傾向があり、その強さは-1に近づくほど強くなる。一方、相関係数が0の時は無相関といい、2つの変数間に関連性がないと判断される。

3 回帰分析

回帰分析とは、独立変数（説明変数）とある従属変数（目的変数）の関係を一次式で表し、独立変数の変動が従属変数にどの程度影響を及ぼすかを分析する手法である。予測したい変数のことを従属変数（目的変数）といい、従属変数を説明する変数のことを独立変数（説明変数）と呼ぶ。従属変数は1つであるが、独立変数はいくつでもよく、独立変数が1つのときは単回帰、2つ以上の場合は重回帰と呼ぶ。各独立変数が従属変数に及ぼす影響の大きさは標準化係数（標準偏回帰係数）で表され、数値が大きいほど影響が大きいと判断できる。