



RIETI Discussion Paper Series 06-J-003

企業が望む金融サービスと中小企業金融の課題 — 関西地域の企業金融に関する企業意識調査を中心に —

家森 信善
名古屋大学



Research Institute of Economy, Trade & Industry, IAA

独立行政法人経済産業研究所

<http://www.rieti.go.jp/jp/>

企業が望む金融サービスと中小企業金融の課題

－関西地域の企業金融に関する企業意識調査を中心に－

名古屋大学教授 家森信善

<要約>

2003年3月に策定された「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」以来、金融行政はもちろんのこと、地域金融機関自身がリレーションシップバンキング機能の強化に努力してきた。しかし、中小企業が地域金融機関に本当に望んでいるものはどのようなものであるのかは必ずしも明らかになっていない。当然ながら、中小企業は非常に多様であり、また金融環境が大きく変わってきているために、現実の中小企業の声をくみ上げる取り組みが企業の望む金融システムを構築していく上で不可欠である。そこで、本研究では、2005年6月に関西地域（大阪府、京都府、兵庫県）の企業9000社に対するアンケート調査を実施し、2041社から回答を得た。本稿はこのアンケート調査の結果を紹介し、企業が地域金融機関に何を望んでおり、そのためにどのような政策的な課題があるかを探るものである。

このアンケート調査は、第Ⅰ部・アンケート回答者の属性、第Ⅱ部・回答企業の属性、第Ⅲ部・回答企業の経営全般、第Ⅳ部・財務の一般的な方針、第Ⅴ部・メインバンクとの関係、第Ⅵ部・銀行取引一般、第Ⅶ部・金融機関による中小企業審査のあり方、第Ⅷ部・信用保証制度、と幅広く中小企業金融の重要問題を網羅した内容となっている。その回答結果を分析することで、わが国の地域金融、特に中小企業の金融の現状と課題が明らかにできた。さらに、筆者が別に実施した東海地域企業に対する同種のアンケート調査や他の機関によって実施された調査などと対照することができるように設問を用意しているので、関西企業の他地域と比べた相対的な特徴についても明らかにすることができた。

本稿の具体的な構成は次の通りである。まず、第2節では、関西企業の概況について簡単に触れる。第3節で、アンケート調査の概要を説明する。第4節から第9節で、アンケートへの回答の分析を行う。第10節はデータの利用可能性から回答企業の内745社に限定されるが、バランスシートデータを使って企業の財務的な属性とアンケート回答の関係性を分析する。そして、第11節で、本稿から得られる政策的なインプリケーションをまとめている。なお、付録として、末尾に今回の調査に使ったアンケート用紙を添付している。

<要約>	1
1. はじめに	2
2. 関西経済の概況	4
3. 関西地域の企業金融に関する企業意識調査の概要	7
(1) 調査対象先の選定	7
(2) 調査票の概要	8
(3) 回収結果	8
4. アンケート企業および回答者の属性	8
(1) アンケート回答企業の状況	8
(2) アンケート回答者の属性	12
(3) 回答企業の属性について	13
5. 企業の経営戦略と財務戦略に関する全般的な質問	20
6. 財務の一般的な方針	24
7. メインバンクに関する意識調査	34
8. 銀行取引一般に関する質問	63
9. 中小企業審査と信用保証制度のあり方	72
10. 財務データを使ったアンケートの解析	85
(1) 財務データ	85
(2) サンプル企業の属性	85
(3) 貸出金利の水準とアンケートの回答	86
(4) 土地保有と支払金利	90
11. むすび	92
(付録)	96

1. はじめに

2002年10月に策定・公表された「金融再生プログラム」では、大銀行の不良債権処理の数値目標や繰り延べ税金資産の資本適格性が激しい議論を呼んだが、「金融再生プログラム」のもう一つの特徴は、「リレーションシップバンキングのあり方を金融審議会において多面的な尺度から検討の上、アクションプログラムを策定する。」と明記されたように、大手銀行と地域金融機関の取扱いを別立てにしたところにある。この答申を受けて、「リレーションシップバンキングのあり方に関するワーキンググループ」が金融審議会の下に設置され、精力的な審議が行われた。同WGの報告書を基に、2003年3月には、金融審議会は「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」を公表し、それを具体化するために、金融庁が「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」を公表した。

この「アクションプログラム」では、2004年度までの2年間で、地域金融に関する「集中改善期間」と位置付け、各金融機関のリレーションシップバンキングの機能を強化し、中小企業の再生と地域経済の活性化を実現することを目指すこととなった(表1参照)。

2003年8月末までに、各金融機関（地域銀行、信用金庫、信用組合）は、「リレーションシップバンキングの機能強化計画」を金融庁に提出し、その後、半期ごとにフォローアップが行われてきた。

このアクションプログラムは2005年3月で当初の計画期間が終了した。しかし、地域金融機関のリレバンへの取り組み意識の改善は進んだものの、地域金融機関の収益性の向上や地域金融の円滑化などが十分達成できたと判断できるまでには至らなかった。そこで、金融庁は、「地域密着型金融の一層の推進を目指す」ために、2005-2006年度に実施する新しいアクションプログラムを策定し、2005年8月までに各金融機関に対して「地域密着金融推進計画」を提出するように要請した。新アクションプログラムでは、旧プログラムを引き継ぎながら、（1）事業再生・中小企業金融の円滑化（たとえば、創業支援、担保保証に過度に依存しない融資の一層の推進）、（2）経営力の強化（ガバナンスの強化、ITの戦略的活用など）、（3）地域の利用者の利便性向上（地域貢献に関する情報開示など）が柱に据えられている。

このように、現実の金融システム政策において、地域金融機関の経営のあり方が重要な課題となっており、政策当局や金融界においても様々な調査分析が行われている。また、われわれの研究グループ（独立行政法人経済産業研究所・地域金融研究会）を始めとして、学界でも多くの研究が行われるようになってきた。

今回、われわれ（独立行政法人経済産業研究所・地域金融研究会）は、「関西地域の企業金融に関する企業意識調査」を実施することにした。次節以下で説明するが、本調査は関西企業9000社に対してアンケート票を送付し、2000社を超える回答を得ることに成功した。

こうしたアンケート研究を実施する必要性は、地域金融問題を分析する場合、普遍性と多様性を同時に分析していかなければならないからである。まず、各地域にはそれぞれの文化的な背景や産業構造の違いがある。金融問題もそうした各地域の個性とは無縁ではなく、そうした多様性を十分に意識して地域特有の問題を明らかにし、その解決策を探ることが重要である。こうした分析のためには、日本全体のマクロデータだけでは不十分で、地域ごとの細かなデータが不可欠であることは明らかであろう。

地域金融の分析の重要性について異論は少ないであろうが、地域金融においては、資金供給者として（非上場の）信用金庫や信用組合が大きなウェイトを持ち、また、資金需要者として中小企業が圧倒的なウェイトを持つために、分析に必要なデータが全国的なものですら得られにくい。しかも、世界的な金融の大きな変革の中で、わが国においても、企業と金融機関の関係や金融機関の果たすべき役割について見直しが進められており、間接金融の主たるユーザーである中小企業の声が十分に反映されながら改革が進められる必要がある。しかしながら、そのためには、基礎資料が不足しており、十分な根拠を持つ政策提言が行えない状況である。既存の多くの研究が、上場会社や銀行のみを分析の対象にしてきたのもそうしたデータの制約によるところが少なくない。

そうしたデータの問題を解決するのに有効なのが本研究で行ったようなアンケート調査である。これにより、地域金融を真正面から分析するために必要な中小企業金融の実態を示すデータが得られる。

今回、とくに関西企業を対象にアンケート調査を行った理由は次の通りである。第一に、

関西地域がわが国の経済活動の重要地域であり、関西地域の経済パフォーマンスは地元関西はもちろん日本全体にとっても重要だということである。第二に、多和田・家森(2005)において、東海地域についてのアンケート調査を実施しており、今回の調査は同調査における調査票を改良して利用しており、東海企業と関西企業の比較が可能となるからである¹。第三に、関西地域では、1995年の木津信用組合や兵庫銀行の破綻以来、多くの金融機関が破綻し、また、関西系都市銀行も再編や実質国有化を経験しており、厳しい金融状況が続いたために、金融システムの影響が強く出ていると予想されるからである。

他方、本アンケートは関西企業を直接の対象にしているが、現在のわが国の企業金融全般の問題点についても貴重な情報が得られるように設問を工夫している。実際、以下で分析を行うように、わが国の企業金融、特に中小企業の金融の問題点が明らかにでき、関西地域にとどまらず全国の企業にとっても重要な政策インプリケーションを得ている。

本稿の構成は次の通りである。まず、第2節では、関西企業の概況について簡単に触れる。第3節で、アンケート調査の概要を説明する。第4節から第9節で、アンケートへの回答の分析を行う。付録として、末尾に、アンケート用紙を添付している。

表 1

2003年のアクションプログラムの概要

中小企業金融の円滑化に向けた主な取組み

- (1)創業・新事業支援機能等の強化
- (2)取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化
- (3)要注意先債権等の健全債権化についての取組み
- (4)新しい中小企業金融への取組みの強化
- (5)顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化
- (6)地域貢献に関する情報開示等
- (7)「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」の策定
- (8)金融検査マニュアル別冊（中小企業融資編）の改訂

2. 関西経済の概況

2001年度の県民経済計算によると、全国の県内総生産の合計は499.7兆円である一方、近畿6府県（京都府、大阪府、兵庫県、滋賀県、奈良県、和歌山県）の合計は79.8兆円で、全国比は16.0%となる。京都府、大阪府、兵庫県の3県で見ると合計67.2兆円で、全国比は13.4%である。大阪府単独の県内総生産は39.5兆円で、これは東京について全国2位の値である。1991年度についてみると、全国が468.6兆円であるのに対して、近畿6府

¹ 東海アンケートでは、東海資本市場研究会の協力を得て、2004年2～3月に、東海企業8472社（愛知県、岐阜県、三重県に本社を置く企業）へアンケート票を送付し、684社から回答を得た。

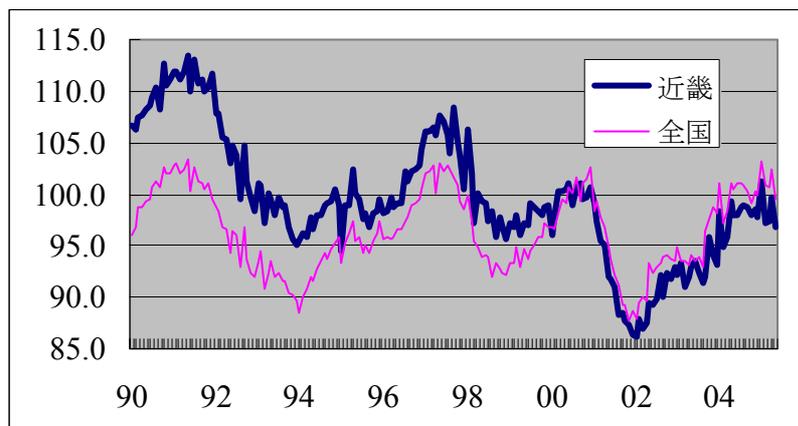
県が 79.1 兆円（全国比 16.9%）、3 府県が 67.7 兆円（全国比 14.4%）である。つまり、1990 年代に近畿地方は県内総生産の絶対額が小さくなり、全国ウエイトを下げている。しかし、それでも全国の 16% の経済活動を占めている重要地域であることには変わりはない。ちなみに、東海 4 県（愛知県、岐阜県、三重県、静岡県）の 2001 年度の合計県内総生産は 63.2 兆円で全国比は 12.7% である。

鉱工業生産指数の動向で近畿の経済活動の状況を見ると、最近の指数の動き自体は全国とほぼ並行的に動いている²。ただし、どちらも 2000 年を基準にしていることに留意すると、2000 年以降 2005 年年央にかけてほぼ一貫して近畿の鉱工業生産は全国に比べて回復が遅いことを示している。さらに、近畿は 1991 年 5 月の指数値が 113.5 であったことからすると、ピーク時に比べて 2000 年の指数は 88% の水準になっており、大幅な水準の低下が観察される。他方、全国の指数のピークも 1991 年 5 月であるが、その指数値は 103.4 である。つまり、2000 年の指数は 97% の水準であり、ほぼ横ばいであるといえる。つまり、1990 年代の近畿の鉱工業生産指数の落ち込みは全国に比べても非常に顕著であった一方、2000 年以降も全国に比べて経済活動は低調であることになる。

次に、完全失業率の推移を見ると、全国、近畿ともに 2002 年をピークに上昇し、その後は低下している。しかし、近畿は最高 7% を超える高い失業率を記録しているのに対して、全国は 5% 台にとどまっている。さらに、2000 年以降、企業倒産の全国に占める近畿の比率が 20% を超える状況が続いており、全国に比べて倒産が多いことがわかる。

大阪府は中小企業が多いと言われている。実際、中小規模事業所（従業員 4～99 人）の製造品出荷額をみる（図 4）と、大阪府は 42.3% であり、大阪市に限定すると 50.6% にまで達しており、全国平均の 28.9% を遙かに上回っている。なお、トヨタ自動車が大きなウエイトを占める愛知県ではその値は 18.8% にとどまっている³。このように、大阪は中小企業のウエイトが特に高い地域であるといえよう。

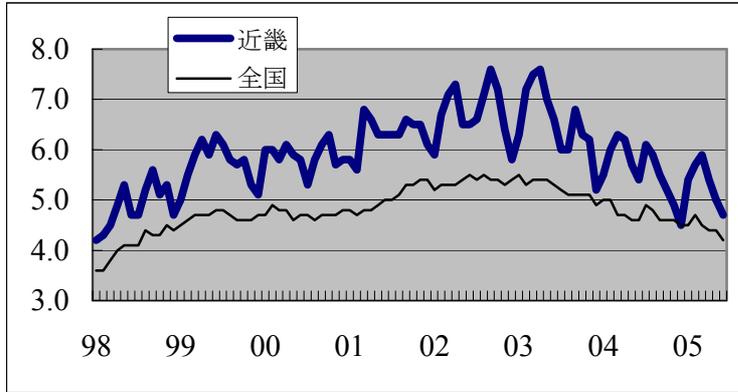
図 1
 鉱工業生産指数（季節調整済み 2000年=100）



² 鉱工業生産指数、完全失業率、および企業倒産の計数は、日本銀行大阪支店のホームページを使って収集した。

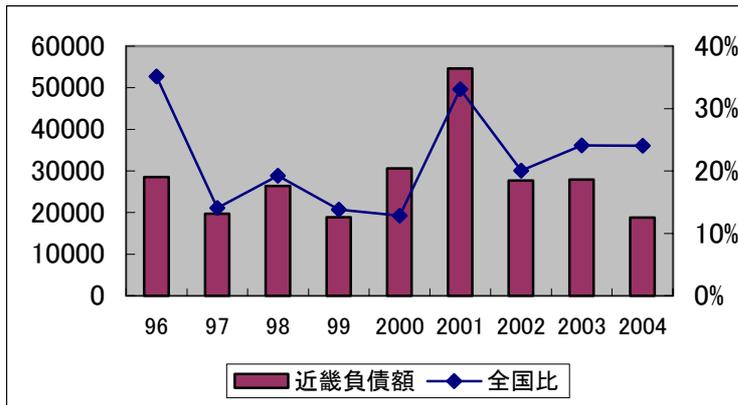
³ ただし、愛知県の中小企業の絶対的な規模が小さいわけではなく、トヨタを始めとする大企業の出荷額が他府県に比べて非常に多いことに留意しておかねばならない。

図 2
完全失業率



(注)近畿は原系列。全国は季節調整済み系列。

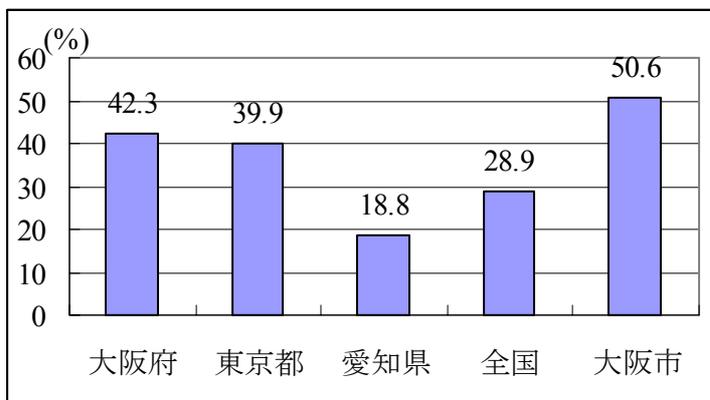
図 3
企業倒産の動向



(注)東京商工リサーチ調べ。負債額の単位は億円。全国比は全国の倒産負債額に占める近畿の値。

図 4

製造品出荷総額に占める中小規模事業所の割合



(資料)経済産業省「工業統計表（平成 15 年、産業編）」
(出所)大阪商工会議所・日本銀行大阪支店（2005）。

3. 関西地域の企業金融に関する企業意識調査の概要

(1) 調査対象先の選定

われわれの研究グループは、2005 年 6 月に「関西地域の企業金融に関する企業意識調査」を実施した。具体的には、6 月 6 日に調査票を 9000 社に送付し、7 月 1 日までに回収できた回答票を分析対象にした。

調査票を送付する企業については、次のようにして選定した。まず、対象地域を大阪府、兵庫県、京都府とし、この 3 府県に本社を持つ企業に絞った。次に、総アンケート送付数を 9000 先とし、3 府県の県民所得および企業数を参考にして、大阪府 5000 社、兵庫県 2500 社、京都府 1500 社とした。

業種については 19 の業種・中分類表の内、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・宿泊業、サービス業を対象にした⁴。東京商工リサーチ社のデータベースで管理されている上記の産業に属する企業数は、大阪府 59822 社、兵庫県 27961 社、京都府 8576 社であった⁵。

さらに、様々な企業規模からの回答を満遍なく得ることを期待して、企業規模を従業員基準で 1～20 人、21～50 人、51 人～100 人、101 人以上の 4 区分に分けて、それぞれの区分ごとに同数の企業を選択することにした。つまり、大阪府であれば、発送総数が 5000

⁴ 逆に言えば、該当企業数が著しく少ない、あるいは、やや特殊な業態であると思われる、農業、林業、漁業、鉱業、電気・ガス・熱供給・水道業、金融・保険業、医療・福祉、教育・学習支援業、複合サービス業（郵便局や協同組合など）、公務、分類不能の産業、を除いた。

⁵ 厳密に言うと、東京商工リサーチのデータベースで、従業員数や当期利益金などの基本財務計数が把握できる企業群である。単に住所等が把握できる企業と言うことでは、同社のデータベースには、大阪府 75145 社、兵庫県 35486 社、京都府 23859 社が含まれている。これからもわかるが、京都府の場合、利益情報等への回答がない企業が多く、実際の経済規模に比べて相対的にアンケート送付先の対象母数が小さくなっている。

社であるので、各従業員数区分について 1250 社を割り当てた。大阪府の場合、われわれの対象にした産業の分類で従業員規模 1～20 人の企業数は 46074 社あるので、その中から 1250 社をランダムに選択した。当然ながら、従業員数が少ない区分には企業数が多いので抽出割合は小さくなる。他方、従業員規模 101 人以上の区分では 2915 社中、1250 社に調査票を送ったことになった⁶。

(2) 調査票の概要

企業に送った調査票については、本稿の最後に付録として付けている。家森が 2004 年に東海地域（愛知県、岐阜県、三重県）の企業を対象に実施したアンケート調査（多和田・家森[2005]）を基にしながら、本研究会メンバーとの議論を参考にして、全部で 54 問（そのほかに、枝間がある）からなる質問票を作成した⁷。なお、回答者の負担を軽減する意図から、東京商工リサーチ社のデータベースから入手できる情報は基本的に質問項目からはずすことにした。

質問は大きく 8 つのパートに分かれている。第Ⅰ部が、アンケート回答者の属性である。第Ⅱ部が回答企業の属性である。第Ⅲ部は、回答企業の経営全般に関する質問である。第Ⅳ部では、財務の一般的な方針を尋ねている。第Ⅴ部では、メインバンクとの関係について尋ねている。第Ⅵ部は、銀行取引一般に関する質問である。第Ⅶ部は、金融機関による中小企業審査のあり方に関しての質問である。第Ⅷ部は、信用保証制度に関する質問である。

(3) 回収結果

以上のように準備を行い、調査票を 2005 年 6 月 6 日に発送した。そして、7 月 1 日までに回答があったのは、2041 社分であり、回収率は 22.68%であった⁸。以下の分析においては、この 2041 社の回答（ただし、各質問ごとに実際の回答企業数は異なる）を利用する。なお、東京商工リサーチの企業データベースと連動して行う分析については、2041 社の内、21 社分について回答先が特定できなかったために、最大総数は 2020 社となる。

4. アンケート企業および回答者の属性

(1) アンケート回答企業の状況

表 2 は、回答企業の府県分布を示したものである。回収率は、京都府がやや高めであるが、大阪府と兵庫県も 22%程度となっており、発送した母集団と比較して偏りのない回答

⁶ なお、より細かく説明すると、上場企業と非上場企業の違いにも興味があるために、(比較的少数の) 上場企業はすべて含めたうえで、残りの企業についてランダムに抽出することにした。

⁷ 多和田・家森[2005]で作成に利用した先行アンケート調査の他に、大阪府商工労働部が実施した調査「大阪に求められる中小企業金融の方向に関する調査アンケート」(2004 年 6 月実施)、および「保証制度の利用に関するアンケート調査」(2004 年 6 月実施)も新たに参考にしている。

⁸ 厳密に言えば、封筒のみの返信やすべての問いに無回答なまま調査票が返信されていたケースが 17 件あったが、これは無回答と扱った。

企業集団が得られたことになる。なお、表中の不明は、アンケート票の質問事項には回答があるが、東京商工リサーチのデータベースと照合できず、所在地が確定できなかった企業である。

表 2

回答企業の府県分布

	大阪府	京都府	兵庫県	不明	計
発送数	5000	1500	2500		9000
回答数	1095	381	544	21	2041
回収率	21.9%	25.4%	21.8%		22.7%
回収数に占める府県の割合	53.7%	18.7%	26.7%	1.0%	100%

回答企業の業種については、表 3 のようになっている。製造業のシェアが最も高く、おおよそ 3 分の 1 である。表には、東京商工リサーチのデータベースに完全収録されている企業についての「現実の業種分布」を示している。これを見ると、われわれのサンプルは現実の企業の業種分布に比べて、建設業の比率がかなり低く、逆に製造業の比率が高いということがわかる。これは、建設業の 90% 以上が従業員 1～20 人の最小規模グループに属しており、われわれの抽出方法（最小グループは企業数をもっとも多いが他の規模グループと同数しか抽出しない）では、発送対象が少なくなること、および、一般に製造業の方がこうしたアンケートへの回答率が高いためである。

なお、多和田・家森（2005）で行った東海地域の企業に関するアンケート調査では、製造業中心の東海地域の産業構造を反映して、製造業が回答企業に占める比率は 49.3% にも達していた。

表 3

回答企業の業種

業種大分類	発送		回収		業種毎 回収率 (%)	現実の業 種分布
	発送数	業種比率	回収数	業種比率		
建設業(06～08)	1,274	14.2%	256	12.5%	20.1%	26.20%
製造業(09～32)	2,939	32.7%	705	34.5%	24.0%	23.40%
卸売業(49～54)	1,718	19.1%	402	19.7%	23.4%	22.10%
小売業(55～60)	647	7.2%	120	5.9%	18.5%	8.00%
サービス業(80～94)	1,004	11.2%	245	12.0%	24.4%	8.70%
その他(37～48、68～72)	1,418	15.8%	292	14.3%	20.6%	11.50%
不明	0		21	1.0%	-	
全体	9,000	100%	2,041	100.0%	22.7%	

表 4 は、従業員規模別に回答企業数を示したものである。われわれのアンケート調査票対象の選定ルールから、各従業員規模の区分に 2250 ずつ発送している。したがって、表の回答数の大小は、そのまま回収率の高低を意味する。予想通り、従業員規模が小さな 1～20 人の区分の回答数が少なめであった。しかし、この層でも 372 社の回答を得られていることから、相当幅広い企業層から意見が寄せられていると期待できる。回答企業(2020 社)の内、最大従業員数は 22724 人、最低は 1 人であり、平均従業員数は 147.9 人であった。

表 4

従業員規模別の回答企業の分布

1～20	21～50	51～100	101～	不明
372	554	574	520	21
18.2%	27.1%	28.1%	25.5%	1.0%

(注)上段は実数。下段は比率。

表 5 は会社設立の年次を示したものである。戦前からの企業も 100 社以上ある一方、設立されて 10 年以内の非常に若い企業も 100 社含まれている。

表 5
設立年

回答件数 計	1900年 未満	1900年 以上～ 1945年 未満	1945年 以上～ 1955年 未満	1955年 以上～ 1965年 未満	1965年 以上～ 1975年 未満	1975年 以上～ 1985年 未満	1985年 以上～ 1995年 未満	1995年 以上～ 2005年 未満	無回答
2041	3	112	411	354	429	309	280	100	43
100%	0.1	5.5	20.1	17.3	21.0	15.1	13.7	4.9	2.1

表 6 は、資本金の状況である。資本金の平均値は 7.36 億円（1995 社）である。表 6 では、資本金の額を 6 区分して、その分布を示しているが、資本金 5000 万円以下の企業が全体の 3 分の 2 を占めていることがわかる。

資本金と従業員規模の関係を見るために、表 6 の資本金の 6 区分のそれぞれについて平均従業員数を計算してみたところ、規模と従業員数には正の相関があることがわかる。実際、原計数を使って資本金と従業員数の間の単相関を求めると 0.906 であった。したがって、規模で整理する場合、資本金規模で行うのと従業員規模で行うのとで、それほど差異はないと予想される。多和田・家森（2005）での東海地域の企業の分析では、資本金規模を使ったことから、その対比を容易にするために、原則として資本金規模を使って企業規模を整理することにする。

表 6
資本金

非該当	1000万円 以下	1000万円超 3000万円以下	3000万円超 5000万円以下	5000万円超 1億円以下	1億円超 10億円以下	10億円 超	回答 計
46	455	517	383	350	197	93	2041
2.3	22.3	25.3	18.8	17.1	9.7	4.6	100

表 7
資本金別の従業員数

	非該当	1000万 円以下	1000万円超 3000万円以下	3000万円超 5000万円以下	5000万円超 1億円以下	1億円超 10億円以下	10億円超
平均値	20.4人	32.6	61.0	84.0	118.7	171.6	1552.9
中央値	3人	21	40	65	84	123	542

表 8 は、年間売上高の分布である。全体の平均値は 102 億円であるが、これは超巨大企業の売り上げの影響を受けているためであり、10 億円未満の企業が全体の約 40% を占めており、売り上げ面でも多様な企業がアンケートに回答していることが分かる。

(3) 回答企業の属性について

次に、第Ⅱ部「貴社の企業属性について」の質問の回答結果について説明する。基準を明確にするために、ここでは、単独ベースで答えてもらうことにした。また、すでに、東京商工リサーチのデータベースによって明らかになっている計数については、極力質問票から削除し、回答企業の負担を軽くすることにした。

問3. 貴社は株式を上場されていますか。該当する番号に1つ○を付けて下さい。

1. 上場・公開済み
2. 非上場で、公開を目指しており、具体的な計画がある
3. 非上場で、公開を目指しているが、具体的な計画はない
4. 非上場で、公開の予定はないが、直接金融は活用したい
5. 非上場で、公開の予定はなく、直接金融を活用する考えもない

上場しているか否かだけならば、もちろん、容易に判定できるが、ここでは、公開の予定や直接金融の活用方針についても尋ねている。多和田・家森(2005)の分析でも、企業の株式公開の状況だけでなく、上場を予定しているか否か、直接金融を予定しているかどうかなどによって企業のガバナンスへの態度が大きく異なることが明らかになっており、こうした点をコントロールしながら議論できるのは、アンケート調査ならではのものである。

さて、有効回答数1969のうち、「上場・公開済み」は3.8%であった。公開の具体的な予定がある企業群が2.0%で、具体的な予定はないものの公開を目指している企業群が8.1%ある。他方、株式公開の予定もなく、直接金融を活用する予定もない企業群(逆に言えば、今後も間接金融に依存していく予定の企業群)は68.5%ある。

表 1 1

株式公開の状況

回答件数計	上場・公開済み	非上場で、公開を目指しており、具体的な計画がある	非上場で、公開を目指しているが、具体的な計画はない	非上場で、公開の予定はないが、直接金融は活用したい	非上場で、公開の予定はなく、直接金融を活用する考えもない
1969	74	40	160	346	1349
100%	3.8	2.0	8.1	17.6	68.5

問4. 貴社には親会社等が存在しますか。該当する番号に1つ○を付けて下さい。

1. 親会社の連結子会社である
2. 連結子会社ではないが、系列企業である
3. 独立系企業である
4. その他 ()

中小企業の場合、金融機関借入と並んで企業間信用も重要な資金調達手段となっている。企業系列に属している場合、親会社からの与信も重要な資金調達手段になっている可能性がある。また、金融機関も、当該企業の審査を行う際に、大企業の子会社や系列企業である場合、当該企業単体の信用力だけでなく、グループとしての信用力についても考慮する

ものと思われる。したがって、いわゆる独立系企業とは異なった金融環境にある可能性がある。

有効回答 1993 社についてみると、連結子会社が 16.2%、系列企業が 8.9%あり、独立系企業は 72.5%である。従来の中小企業金融に関する分析では、情報不足から、こうした企業系列の効果が十分に検討されていないだけに、以下の回答について、こうした独立性の有無の影響を見ておくことは重要である。

表 1 2

親会社の有無

回答件数 計	親会社の連結子会社である	連結子会社ではないが、系列企業である	独立系企業である	その他
1993	323	178	1444	48
100%	16.2	8.9	72.5	2.4

問 5. 貴社の（貸借対照表上の）総資産はいくらですか。（最も新しい決算期末時点での数値でお答えください。）

回答企業 1835 社の総資産の平均値は 102 億円であり、総資産 10 億円以下の企業が 43%を占めている。

表 1 3

総資産

回答件数 計	10 億円未満	10 億円以上～50 億円未満	50 億円以上～100 億円未満	100 億円以上～1000 億円未満	1000 億円以上
1835	793	681	180	154	27
100%	43.2	37.1	9.8	8.4	1.5

問 6. 直近 2 期の売上高はいくらですか。（最も新しい決算期末時点での数値でお答えください。）

直近 2 期の売上高を聞いているのは、規模を知ることともに、業績のトレンドを知ることができるからである。前期の売上高の平均値は 118 億円で、前々期のそれは 114 億円であった。したがって、わずかではあるが平均値は下がっていることになる。

個別の企業で見ると、前々期と比べて前期の売上高が減っている企業は 39.7%であった。平均値とは異なり、中位値は 1.89%の増加、75%位では 10.61%の成長であった⁹。つまり、サンプルの 4 分の 1 以上では 10%以上の売上高の伸びを記録している。

⁹ 前期と前々期の売上高の回答企業数には 56 社の開きがある。全体の平均値はそれぞれすべての回答企業の平均値であり、個別企業についての値は両期について回答のあった企業に限定して計算している。たとえば、小企業では前々期の記録が十分に把握できておらず、規模の小さな企業が前期のみの計数を回答しているのかもしれない。この点も多少、本文で述べている平均値と中央値の差異に影響している可能性がある。

表 1 4

最近の売上高の状況

	回答件数 計	10 億円 未満	10 億円以上～50 億円未満	50 億円以上～100 億円未満	100 億円以上～1000 億円未満	1000 億円 以上
前期の売上高	1897 100%	724 38.2	755 39.8	196 10.3	193 10.2	29 1.5
2期前の売上高	1841 100%	692 37.6	737 40.0	202 11.0	180 9.8	30 1.6

問 7. 貴社の、自己資本比率（＝貸借対照表上の資本の部／総資産）は何％ですか（おおよそで結構です。最も新しい決算期末時点での数値でお答えください。）。

1. 自己資本比率 . %
2. 債務超過状態

有効回答数 1811 のうち、債務超過であると答えた企業は 78 社（4.3%）であった。債務超過にない企業に関して、回答のあった自己資本比率の平均値は 33.2%で、その分布は次のようになっており、20%未満が最も多かった。対比するために、多和田・家森(2005)で得られた東海企業の自己資本比率の状況も表に示している。東海企業では、20～40%未満が最も多く、次いで、40%～60%の区分が多く、自己資本比率 20%未満は回答企業の 19%であったことからすると、東海企業と比べて、関西企業の自己資本比率は低いことが伺える。

表 1 5

自己資本比率

	回答件数 計	20%未 満	20%以上～40% 未満	40%以上～60% 未満	60%以上～80% 未満	80%以 上
関西アンケート	1715 100%	675 39.4	444 25.9	321 18.7	178 10.4	97 5.7
東海アンケート	519 100%	99 19.1	172 33.1	124 23.9	82 15.8	42 8.1

問 8. 貴社の業績（税引き前利益）について該当する番号に 1 つ○を付けて下さい。

1. 2期連続黒字 2. 赤字から黒字に転換 3. 黒字から赤字に転落
4. 2期連続赤字

業績を代表する指標として、税引き前利益の状況を尋ねたものである。回答企業の 74.2%が 2期連続黒字であると回答しており、今期の黒字率は 84.3%となる。一般的に関西企業の低迷を考えるとやや意外な感じがするが、こうしたアンケートに回答する企業は

比較的経営力のある企業だと考えられること、もともと発送先のデータベースにはすべての企業がカバーされているわけではなく、経営力の乏しい企業ほど漏れている可能性が高いこと、200社程度の無回答企業が存在すること、などが考えられる¹⁰。しかし、多和田・家森(2005)での東海企業の場合、今期の黒字率は89.5%であり、やはり東海企業に比べると関西企業の経営状況が厳しいことが確認できる。

表 1 6

税引き前利益の状況

	回答件数 計	2期連続黒字	赤字から黒字に転換	黒字から赤字に転落	2期連続赤字
関西アンケート	1987 100%	1474 74.2	201 10.1	170 8.6	142 7.1
東海アンケート	676 100%	547 80.9	58 8.6	32 4.7	39 5.8

問 9. 直近の配当支払の状況についてお尋ねします。

1. 有配 2. 無配

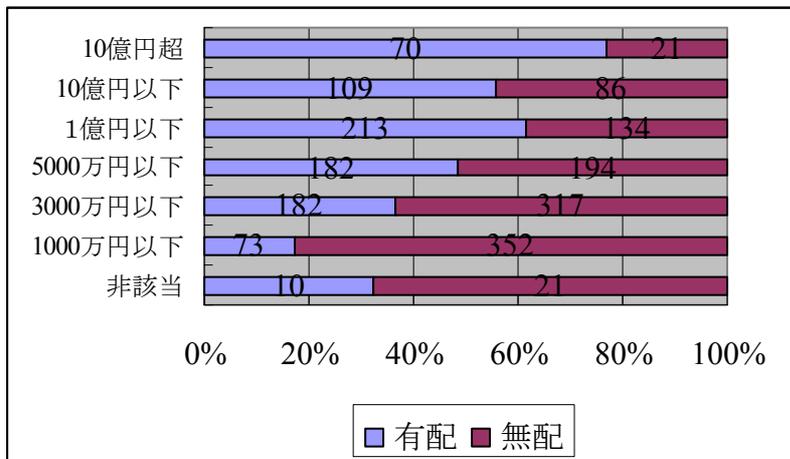
上場企業の場合、配当をするかどうかは、本来株主にとっては大きな問題ではない。配当されずに企業内に内部蓄積されれば、その分、株価が上昇するはずだからである。しかし、非上場企業の場合、転売によってキャピタルゲインを得るのは難しいので、配当の有無は意味があろう。また、配当の有無は、経営状態を示す一つのシグナルであると考えられる。

さて、本アンケートの調査対象によると、有配企業が839社(42.7%)で、無配が1125社(57.3%)であった。先の東海企業に関するアンケート調査では、有配企業が60%であったので、やはり今回の関西企業の方が経営状態が厳しいことが伺える。なお、図 5には、資本金規模別の配当状況を示しているが、資本金3000万円超5000万円以下では無配企業が多い(51.6%)が、それ以上の規模になると、有配企業が多数を占めている。

¹⁰ 東京商工リサーチの評点をみると、回答企業の全平均(2011社)は56.1点、中位値は55点であった。同社の基準では、50~64点は「:多少注意」のランクである。

図 5

配当の状況



問 10. 過去 2 年間の資金繰りについてどのように感じておられますか。該当する番号に 1 つ〇を付けて下さい。

- | | | | |
|-----------|--------|------------|-------|
| 過去 1 年間 | 1. 厳しい | 2. どちらでもない | 3. 容易 |
| その前の 1 年間 | 1. 厳しい | 2. どちらでもない | 3. 容易 |

主観的な金融の厳しさを尋ねた問いである。足下の状況認識と、過去 2 年の方向性とはわかるように質問を用意した。過去 1 年間で、「厳しい」との答えは 22.6%で、その前の 1 年間の 25.8%よりは改善していることがわかる。

企業規模別にその状況を調べてみるために、回答の平均点数を規模別に計算してみた。つまり、厳しいが多いと 1 に近くなり、容易が多いと 3 に近くなる。5000 万円超 1 億円以下企業とその上の 1 億円超 10 億円以下企業の間を例外として、企業規模が小さいほど厳しいという結果となっている。一方、過去 2 年間の推移を見ると、いずれの規模でも、過去 1 年の平均点数の方がその前の 1 年間よりも大きくなっており、資金繰りが好転していることも伺える。

また、中小企業の場合、大手企業の子会社や系列企業になっているか否かでも資金繰りがかなり異なると予想される。この点を確認するために、系列の有無 (Q4) によって、資金繰りの状況を整理してみた。予想通り、子会社企業は同規模の独立企業と比べて資金繰りが容易である。また、系列企業と独立系企業についても、サンプルの少ない最大規模 (10 億円超) を例外として、独立系企業の資金繰りの方が厳しい傾向が見られる。

表 17

資金繰りの状況

	回答件数 計	厳しい	どちらでもない	容易
過去 1 年間	1990 100%	449 22.6	731 36.7	810 40.7
その前の 1 年間	1970 100%	508 25.8	708 35.9	754 38.3

表 18

資本金規模別に見た資金繰りの厳しさ（「厳しい」：1～「容易」：3）

	非該当	1000万円以下	3000万円以下	5000万円以下	1億円以下	10億円以下	10億円超	全体
過去1年間	1.84	1.98	2.16	2.24	2.31	2.26	2.56	2.18
その前の1年間	1.81	1.91	2.10	2.19	2.26	2.21	2.46	2.12

表 19

企業系列・規模でみた資金繰り状況

		過去1年間			その前の1年間		
		子会社	系列会社	独立会社	子会社	系列会社	独立会社
1000万円以下	厳しい	26.3%	32.3%	32.8%	26.3%	22.6%	38.7%
	どちらでもない	36.8%	38.7%	37.3%	36.8%	51.6%	34.7%
	容易	36.8%	29.0%	29.9%	36.8%	25.8%	26.6%
	合計	19	31	354	19	31	349
1000万円超 3000万円以下	厳しい	16.9%	17.3%	24.7%	18.8%	25.5%	27.7%
	どちらでもない	24.6%	42.3%	37.6%	26.6%	49.0%	36.3%
	容易	58.5%	40.4%	37.6%	54.7%	25.5%	36.0%
	合計	65	52	364	64	51	358
3000万円超 5000万円以下	厳しい	14.5%	7.7%	21.1%	13.1%	17.9%	23.1%
	どちらでもない	40.3%	56.4%	33.8%	45.9%	53.8%	33.7%
	容易	45.2%	35.9%	45.1%	41.0%	28.2%	43.2%
	合計	62	39	266	61	39	264
5000万円超 1億円以下	厳しい	11.9%	12.0%	19.9%	8.5%	8.0%	25.3%
	どちらでもない	34.5%	52.0%	33.2%	37.8%	56.0%	29.8%
	容易	53.6%	36.0%	46.9%	53.7%	36.0%	44.9%
	合計	84	25	226	82	25	225
1億円超 10億円以下	厳しい	17.5%	17.6%	20.0%	17.5%	17.6%	25.0%
	どちらでもない	38.1%	52.9%	31.4%	38.1%	52.9%	28.8%
	容易	44.4%	29.4%	48.6%	44.4%	29.4%	46.2%
	合計	63	17	105	63	17	104
10億円超	厳しい	0.0%	25.0%	1.9%	12.5%	37.5%	5.6%
	どちらでもない	54.2%	50.0%	27.8%	45.8%	37.5%	29.6%
	容易	45.8%	25.0%	70.4%	41.7%	25.0%	64.8%
	合計	24	8	54	24	8	54

(注)合計の欄は、該当企業数を表示。

している」が 38.6%、「税理士の助言を受けている」が 57.3%、「経営診断士、中小企業診断士などの助言を受けている」が 2.6%、「計算書類の公告を実施している」が 7.8%となっている（複数回答）。質問の趣旨が若干異なるが、やはり中小企業の財務書類の整備において税理士の役割が重要であることがわかる。

表 2 1

財務書類の作成

	非該当	1000 万円以下	1000 万円超 3000 万円以下	3000 万円超 5000 万円以下	5000 万円超 1 億円以下	1 億円超 10 億円以下	10 億円超	全体
貴社が独自に作成	44.7%	18.2%	30.3%	38.2%	49.6%	63.5%	49.5%	37.0%
公認会計士の手を借りて作成(ただし監査は受けていない)	5.3%	9.0%	6.5%	6.6%	5.9%	5.2%	0.0%	6.5%
公認会計士の手を借りて作成(監査を受けている)	13.2%	9.2%	10.8%	10.1%	12.6%	20.3%	48.4%	13.4%
税理士の手を借りて作成	34.2%	63.5%	52.2%	43.8%	30.2%	10.9%	0.0%	42.3%
銀行の手を借りて作成	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
その他	2.6%	0.0%	0.2%	1.1%	1.8%	0.0%	2.2%	0.7%
該当企業数	38	422	492	377	341	192	91	1953

5. 企業の経営戦略と財務戦略に関する全般的な質問

第Ⅲ部「企業の経営戦略全般に関する質問」では、全般的な質問を行っている。ただし、総質問数を抑えるために、最小限の質問としており、たとえば労務戦略や販売戦略などについての問いは用意していない。

問 1 3. 貴社は今後、どのような企業になりたいとお考えですか。とくに重視したいイメージを次の中から該当する番号に 3 つまで○を付けて下さい。

- | | |
|----------------------|------------------|
| 1. 成長性の高い企業 | 2. 収益性の高い企業 |
| 3. 社会に貢献できる企業 | 4. 従業員の働き甲斐のある企業 |
| 5. 地域活性化に貢献できる企業 | 6. 国際的な競争力のある企業 |
| 7. 特定分野や専門分野で評価の高い企業 | 8. 地球環境にやさしい企業 |
| 9. 情報化の先端を行く企業 | 10. その他 () |

この設問は、東京商工会議所「中小企業の経営課題に関するアンケート」(2003a)と同じものを引用し、多和田・家森(2005)においても尋ねたもの(東海アンケートと略称)である。ここでは、東商アンケート(回答企業数 317 社)、東海アンケート、および今回の調査(関西アンケート)を対比して示している。

関西企業では、「従業員の働き甲斐のある企業」がもっとも支持を集め、「収益性の高い企業」が続いている。この 2 つが上位を占めるのは、東海企業や東京企業でも同様である。ただし、東海や東京では、「収益性の高い企業」が第 1 位である。3, 4 位も、「特定分野や専門分野で評価の高い企業」と「社会に貢献できる企業」であることは、3 地域とも共

上で、「9. オーナー」と「10. 経営陣」を追加した。コーポレート・ガバナンスの重要な利害関係者に経営者が入ることは自明であるが、経営者に尋ねるというアンケート調査の性格上、財務省アンケートでは省略されたのであろう。また、財務省アンケートが上場企業を対象にしているためだと思われるが、地方公共団体や地域コミュニティといった選択肢も除かれている。こうした主体は地域企業にとっては重要であり得るが、今回の調査では、財務省アンケートとの比較を行うために、選択肢に含めなかった。

同様の設問を東海アンケートでも用意しているので3つのアンケートを比較できる。3つのアンケートとも、一般顧客、従業員、取引先企業が上位3位であることは同様であった。ただ、財務省アンケートは上場企業(店頭市場を含む863社)を対象にしているため、機関投資家を重視するウエイトが相対的に高い。これに対して、東海および関西アンケートでは、従業員をあげる企業が相対的に多かった。また、今回アンケートに加えたオーナーや経営陣をあげる企業も5%程度存在した。

将来の重視主体の上位3者についても、財務省アンケートでは、従業員よりも個人投資家が上位に来ている点で相違が見られるが、東海企業と関西企業では、現在のものと同じである(表 25)。

こうした問いは、株式上場の状況によって大きく異なることから、上場の状況によって区別してみることが有益であろう。そこで、表 26にQ3の回答別に「現在の重視する主体」の選択比率をまとめてみた。これによると、個人投資家を重視するという答えは、当然ながら上場企業において顕著であり、財務省アンケートの水準とほぼ同様である。なお、東海の上場企業に関しては個人投資家の選択率が47.3%という高い値が得られている。逆に、非上場企業では、「従業員」をあげる企業が多い。

表 24

現在の重視主体

	東海アンケート		財務省アンケート		関西アンケート	
	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率
一般顧客	283	41.4%	427	50.0%	863	46.2
従業員	315	46.1%	243	28.5%	908	48.6
個人投資家	69	10.1%	159	18.6%	20	1.1
国内機関投資家	27	3.9%	121	14.2%	22	1.2
海外機関投資家	1	0.1%	18	2.1%	5	0.3
取引先銀行	116	17.0%	142	16.6%	239	12.8
取引先企業	334	48.8%	377	44.1%	999	53.5
系列企業集団	75	11.0%	73	8.5%	123	6.6
オーナー					118	6.3
経営陣					79	4.2
その他	13	1.9%	37	4.3%	35	1.9
わからない	34	5.0%	10	1.2%		

表 2 5

将来の重視する利害関係者

	東海アンケート		財務省アンケート		関西アンケート	
	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率
一般顧客	262	38.30%	408	47.80%	882	47.6
従業員	337	49.30%	211	24.70%	942	50.8
個人投資家	102	14.90%	311	36.40%	51	2.8
国内機関投資家	38	5.60%	179	21.00%	24	1.3
海外機関投資家	6	0.90%	47	5.50%	4	0.2
取引先銀行	63	9.20%	59	6.90%	208	11.2
取引先企業	268	39.20%	259	30.30%	961	51.9
系列企業集団	76	11.10%	66	7.70%	129	7.0
オーナー					89	4.8
経営陣					83	4.5
その他	15	2.20%	42	4.90%	34	1.8
わからない	48	7.00%	18	2.10%		

表 2 6

関西企業アンケートにおける上場の状況と現在の重視する経済主体

	上場・公開済み	非上場で、公開を目指しており、具体的な計画がある	非上場で、公開を目指しているが、具体的な計画はない	非上場で、公開の予定はないが、直接金融は活用したい	非上場で、公開の予定はなく、直接金融を活用する考えもない
一般顧客	51.4%	50.0%	47.5%	41.9%	41.4%
従業員	29.7%	35.0%	50.0%	49.1%	44.5%
個人投資家	16.2%	2.5%	1.3%	0.6%	0.1%
国内機関投資家	20.3%	7.5%	0.6%	0.6%	0.1%
海外機関投資家	4.1%	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%
取引先銀行	9.5%	20.0%	12.5%	14.5%	10.8%
取引先企業	25.7%	40.0%	51.3%	50.0%	50.3%
系列企業集団	9.5%	0.0%	3.8%	2.6%	7.2%
オーナー	1.4%	7.5%	4.4%	8.4%	5.6%
経営陣	0.0%	2.5%	2.5%	6.1%	3.6%
その他	4.1%	2.5%	0.6%	1.2%	1.9%
合計	74	40	160	346	1349

6. 財務の一般的な方針

第IV部「財務の一般的な方針」については、問16から問22までの7つの質問を用意した。

問16. 外部資金の調達方法として今後重視していく項目を以下の中から、重要だと思われる順に3つお選び下さい。

- | | |
|--------------------|-----------------------|
| 1. メインバンクからの調達 | 2. メインバンク以外の金融機関からの調達 |
| 3. 公的金融機関からの調達 | 4. 自治体等の制度融資 |
| 5. 取引先からの借入（企業間信用） | 6. 短期のCP |
| | 7. 長期の社債 |

8. 転換社債	9. 普通株式	10. 劣後債や優先株
11. リース・クレジット・売掛金等の証券化	12. 在庫品の担保化	13. その他

これは、東海アンケートとほぼ同じ質問であるが、「12. 在庫品の担保化」という選択肢を追加した点と、東海アンケートでは二つの選択肢を選ぶ問いであるのに対して、ここでは順位を付けて3つを選択することにした。なお、財務省アンケートがこの設問の基になっているが、上場企業を対象にしているアンケートであったために、公的金融機関からの調達などの選択肢がなかったのであろう。

表 27 の関西アンケートの欄は、他の調査と比較するために、上位 1、2 位として選択した企業数を示してみた。比率は、上位 1 位を回答した企業数 1785 で割った平均回答数に基づいて計算している¹⁴。

メインバンクからの調達が最も高い比率であるのは、財務省アンケートおよび東海アンケートと同様である。メインバンク以外の金融機関からの調達が 2 位である点も共通している。関西と東海アンケートを比べると、公的金融機関への期待が関西では 2 倍以上高いことが特徴的である。

この点を企業の規模別に見てみることにした。まず、第一位の選択項目の状況を規模別に示してみた(表 28)。どの規模の企業でも「メインバンクからの調達」が最も多いが、特に、資本金 3000 万円超 5000 万円以下企業では、72.3%の企業が「メインバンクからの調達」をあげているのに対して、10 億円超の大規模企業では 45.2%にとどまる。また、大規模企業では「普通株式」や「長期の社債」などを選択する企業もある。規模が小さい企業ほど、「公的金融機関からの調達」を上げる比率が高い。また、自治体の制度融資も、最小規模グループでは 6%弱の企業が選択している。規模の小さな企業では、公的金融への期待が依然として高いことがわかる。

1 位の選択項目に 3 点、2 位に 2 点、3 位に 1 点を与えて加重点数を求め、それを 1 位選択企業数で割ってみた。3 に近いほど重要度が高いことを意味する。その結果が、表 29 に示してある。これからも、1 位選択企業の分析と同様の結果が読み取れる。すなわち、どの規模の企業でも「メインバンクからの調達」を重視しているが、小規模企業では公的金融への期待が高くなり、規模の大きな企業では金融市場での資金調達への期待が大きくなっている。

同様のことは、第一の選択項目別に、選択企業の資本金額を計算してみても明確である(表 30)。すなわち、「公的金融機関からの調達」を第一にあげた企業の資本金額(中央値)は 2000 万円で、「自治体の制度融資」では 1250 万円であった。

表 30 には、最近の資金繰りとの関係が回答に影響しているかも示している。Q10 の問いで、過去 1 年間について資金繰りが「厳しい」と回答した企業では、「公的金融」ないし「制度融資」を選択している比率が 28.5%もあり、「容易」と回答している企業の同比率が 10.7%に過ぎないと好対照である。公的金融が金融環境の厳しい企業の命綱として利用されていることが伺える。

¹⁴ 2 位を回答した企業数は 1654 であった。なお、在庫品の担保化という今回の新しい選択肢はほとんど回答がなかったため、これを調整していない。

表 27

重視する外部調達方法（上位1, 2で選択された項目の比率）

	東海アンケート		財務省アンケート		関西アンケート	
	回答数	比率	回答数	比率	上位1, 2位	比率
メインバンクからの調達	461	67.4%	745	85.0%	1445	81.0%
メインバンク以外の金融機関からの調達	247	36.1%	738	84.2%	799	44.8%
公的金融機関からの調達	137	20.0%	-	-	699	39.2%
自治体等の制度融資	30	4.4%	-	-	157	8.8%
取引先からの借入	21	3.1%	-	-	29	1.6%
短期のCP	11	1.6%	107	12.2%	14	0.8%
長期の社債	75	11.0%	271	30.9%	77	4.3%
転換社債	20	2.9%	65	7.4%	19	1.1%
普通株式	58	8.5%	238	27.2%	54	3.0%
劣後債や優先株	2	0.3%	-	-	7	0.4%
リース・クレジット・売掛金等の証券化	32	4.7%	34	3.9%	46	2.6%
在庫品の担保化					3	0.2%
その他	71	10.4%	93	10.6%	90	5.0%

表 28

最重要項目の選択率

	非該当	1000万円以下	1000万円超 3000万円以下	3000万円超 5000万円以下	5000万円超 1億円以下	1億円超 10億円以下	10億円超	全体
メインバンクからの調達	61.1%	58.5%	67.9%	72.3%	69.5%	62.2%	45.2%	1167
メインバンク以外の金融機関からの調達	5.6%	5.5%	7.5%	9.0%	6.3%	8.9%	7.1%	130
公的金融機関からの調達	22.2%	26.9%	16.8%	11.3%	10.8%	3.9%	3.6%	266
自治体等の制度融資	5.6%	5.5%	2.7%	0.8%	1.0%	0.6%	1.2%	42
取引先からの借入	0.0%	0.3%	0.4%	1.4%	1.6%	3.9%	0.0%	20
短期のCP	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%	0.0%	0.0%	4.8%	5
長期の社債	0.0%	1.4%	0.9%	1.1%	0.6%	2.8%	7.1%	26
転換社債	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.6%	3
普通株式	0.0%	0.3%	0.2%	1.1%	0.6%	8.3%	9.5%	31
劣後債や優先株	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	0.6%	1.2%	4
リース・クレジット・売掛金等の証券化	2.8%	0.3%	0.0%	0.0%	1.3%	1.7%	6.0%	14
在庫品の担保化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0
その他	2.8%	1.4%	3.5%	2.5%	7.6%	7.2%	10.7%	77
回答企業数	36	364	452	354	315	180	84	1785

(注)表中の％は、各資本金規模の企業に関する選択比率を示す。つまり、縦方向に見て100%になる。

表 29

加重点数による平均点

	非該当	1000万円以下	1000万円超 3000万円以下	3000万円超 5000万円以下	5000万円超 1億円以下	1億円超 10億円以下	10億円超	全体
メインバンクからの調達	2.11	2.25	2.40	2.46	2.44	2.32	1.83	2.35
メインバンク以外の金融機関からの調達	0.94	0.86	1.14	1.29	1.19	1.32	1.13	1.14
公的金融機関からの調達	1.36	1.71	1.36	1.10	0.90	0.54	0.29	1.16
自治体等の制度融資	0.44	0.55	0.39	0.23	0.15	0.09	0.10	0.31
取引先からの借入	0.00	0.03	0.03	0.06	0.09	0.13	0.01	0.06
短期のCP	0.00	0.01	0.02	0.01	0.01	0.02	0.30	0.03
長期の社債	0.06	0.08	0.12	0.22	0.22	0.29	0.35	0.17
転換社債	0.00	0.00	0.01	0.02	0.02	0.04	0.40	0.03
普通株式	0.00	0.03	0.03	0.07	0.06	0.38	0.50	0.10
劣後債や優先株	0.00	0.01	0.00	0.01	0.02	0.02	0.07	0.01
リース・クレジット・売掛金等の証券化	0.11	0.05	0.05	0.09	0.16	0.24	0.39	0.11
在庫品の担保化	0.00	0.01	0.00	0.02	0.02	0.01	0.02	0.01
その他	0.14	0.09	0.13	0.12	0.30	0.28	0.38	0.18

表 30

最重視する資金調達手段と企業属性

	資本金額(千円)の中央値	度数	過去1年間の資金繰り(Q10)		
			厳しい	どちらでもない	容易
メインバンクからの調達	40,000	1145	237	429	485
メインバンク以外の金融機関からの調達	40,000	128	25	48	54
公的金融機関からの調達	20,000	258	98	95	69
自治体等の制度融資	12,500	40	17	17	7
取引先からの借入	89,000	20	3	10	7
短期のCP	8,077,204	5	1	3	1
長期の社債	70,000	26	4	6	16
転換社債	13,051,179	3	0	1	2
普通株式	300,190	31	4	7	20
劣後債や優先株	117,000	4	0	3	1
リース・クレジット・売掛金等の証券化	300,000	13	2	2	10
その他	80,825	76	12	27	36
合計	39,000	1749	403	648	708

(注)選択企業の無かった「在庫品の担保化」は除いた。

問 17. 金融機関からの借入をどうされますか。該当する番号に1つ○を付けて下さい。

1. 借入を減らす方針である 2. 横ばい→問18へ 3. 借入を増やす→問18へ

1804社の有効回答のうち、1083社(60.0)%が「借入を減らす方針である」と回答している。東海アンケートとは、選択肢が多少異なるが、東海アンケートでは「借入を減らす方針である」と答えた企業は67%であった¹⁵。多少、関西企業の方が借入を減らすという企業の比率が低いことになる。

表には、資本金規模別の回答状況も示している。1000万以下の小企業では「借入を減らす方針」が60%を超えている他は、60%以下となっている。逆に、10億円超の企業では、「借入を増やす」という企業は5%以下となっている。しかし、いずれの規模でも「借入を減らす方針」が多いことには違いがない。

表 3 1

借入の方針

	非該当	1000万円以下	1000万円超 3000万円以下	3000万円超 5000万円以下	5000万円超 1億円以下	1億円超 10億円以下	10億円超	全体
借入を減らす方針である	75.0%	64.1%	58.8%	58.3%	58.7%	57.1%	59.3%	1083
横ばい	16.7%	29.3%	33.5%	35.1%	35.6%	34.7%	35.8%	598
借入を増やす	8.3%	6.6%	7.7%	6.6%	5.7%	8.2%	4.9%	123
企業数	36	396	454	350	317	170	81	1804

問17-1. 問17で「1.借入を減らす方針である」を選択した方にお尋ねします。主な理由として、もっとも該当するものと次に該当するものを以下の中から選び番号をご記入下さい。

1. デフレのため、借入負担が実質的に重いから 2. 資金調達コストが増大したから
3. 新たな投資機会がなく、資金が手元に余剰になるため
4. 株価を上げるため 5. 借金は良くないから
6. 新しいチャンスが生じたときに、借入ができるようにしておくため
7. 金融機関から返済を迫られたため 8. 銀行が貸出額を制限しているため

この問いは、東海アンケートでの設問に新たに選択肢を2つ追加した点と、2つを順位を付けて選んでもらった点が異なる。なお、問17-1で「1」を選んだ企業は1083社

¹⁵ 東海アンケートでは、「借入を減らす方針ではない」(18%)と「借入を減らす方針である」(67%)の2択とした。「横ばい」の企業は前者を選択するものと想定したが、無回答が15%(103社)に達したために、今回の調査では「横ばい」を明示的な選択肢とした。

であったが、本問での有効回答は 975（1 位）および 838(2 位)であったので、それへの比率として示している。

東海アンケートと直接比較できるのは、関西アンケートの 1 位の計数である。いずれのアンケートでも、「新しいチャンスが生じたときに、借入ができるようにしておくため」がもっとも多く支持を集めているが、東海ではほぼ 50%であるのに対して、関西企業では 26%に過ぎない。その分は、「デフレのため、借入負担が実質的に重いから」と、「新たな投資機会がなく、資金が手元に余剰になるため」が多くなっている。比較的多くの関西企業が消極的な理由から借金を減らそうとしていることがわかる。

表 3 3 に示したように、資本金規模別に見てみると、規模の小さな企業ほど「デフレのため、借入負担が実質的に重いから」が多く、規模が大きい企業で「新たな投資機会がなく、資金が手元に余剰になるため」が多い傾向が見られる。1000 万円超 5000 万円以下の企業では「新しいチャンスが生じたときに、借入ができるようにしておくため」の選択率が最も高い。

表 3 2

借入を減らす理由

	東海アンケート		関西アンケート(1位)		関西アンケート(2位)	
	回答数	比率	回答数	比率	回答数	比率
デフレのため、借入負担が実質的に重いから	68	14.8	196	20.1	102	12.2
資金調達コストが増大したから			61	6.3	62	7.4
新たな投資機会がなく、資金が手元に余剰になるため	73	15.9	229	23.5	119	14.2
株価を上げるため	7	1.5	10	1.0	10	1.2
借金は良くないから	87	19.0	190	19.5	185	22.1
新しいチャンスが生じたときに、借入ができるようにしておくため	223	48.6	250	25.6	305	36.4
金融機関から返済を迫られたため	8	1.7	25	2.6	19	2.3
銀行が貸出額を制限しているため			14	1.4	36	4.3

表 3 3

資本金規模別の 1 位選択肢の状況

	非該当	1000 万円以下	1000 万円超 3000 万円以下	3000 万円超 5000 万円以下	5000 万円超 1 億円以下	1 億円超 10 億円以下	10 億円超
デフレのため、借入負担が実質的に重いから	23.1%	27.9%	21.7%	16.9%	13.4%	19.4%	11.6%
資金調達コストが増大したから	3.8%	5.0%	5.7%	8.4%	7.6%	7.5%	0.0%
新たな投資機会がなく、資金が手元に余剰になるため	11.5%	16.0%	21.3%	21.9%	34.9%	28.0%	32.6%
株価を上げるため	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.3%	14.0%
借金は良くないから	26.9%	21.0%	20.5%	20.8%	14.5%	19.4%	16.3%
新しいチャンスが生じたときに、借入ができるようにしておくため	26.9%	26.0%	27.9%	27.5%	26.7%	15.1%	20.9%
金融機関から返済を迫られたため	3.8%	2.3%	1.2%	3.4%	2.3%	5.4%	2.3%
銀行が貸出額を制限しているため	3.8%	1.8%	1.6%	1.1%	0.6%	1.1%	2.3%
該当企業数	26	219	244	178	172	93	43

問 18. 「無借金経営が理想だ」という文章にどの程度共感されますか。該当する番号に 1 つ〇を付けて下さい。

1. 強く共感 2. ある程度共感 3. ほとんど共感しない 4. 全く共感しない

東海地域では、トヨタ自動車をはじめとして無借金経営志向が強いと言われている。しかし、われわれのアンケートでは、関西企業でもほぼ同じ傾向が見られた。すなわち、「強く共感」が 30%弱、「ある程度共感」が 60%程度となっている。この点からすると、「無借金経営が理想」というのは、日本の企業経営者に共通の考え方であるといえよう。

表 3 4

無借金経営に対する共感度

	回答件数 計	強く共感	ある程度共感	ほとんど共感しない	全く共感しない
関西アンケート	1878	538	1129	186	25
	100.0%	28.6%	60.1%	9.9%	1.3%
東海アンケート	673	185	412	65	11
	100.0%	27.5%	61.2%	9.7%	1.6%

- 2. (銀行などからの) 間接金融で資金需要が充足している
- 3. 小規模・短期の資金調達には不向き
- 4. 直接金融にかかわる知識がない
- 5. その他 ()

東海アンケートを基にしているが、「自己資金が十分にある」という選択肢を追加した点が異なる。これは東海アンケートの際に、本文への無回答が多かった反省によるものである。アンケート結果によると、「間接金融で資金需要が充足している」がもっと多いが、新たに追加した「自己資金が十分にある」も23%に達している。

表 3 6

直接金融を利用しない理由

	回答件数 計	自己資金が十 分にある	間接金融で資金需要 が充足している	小規模・短期の資金調 達には不向き	直接金融にかかわ る知識がない	その 他
関西アン ケート	1616	377	847	106	199	87
	100%	23.3	52.4	6.6	12.3	5.4
東海アン ケート	332		219	38	25	50
	100%		66.0%	11.4%	7.5%	15.1%

問 2 1. 次の資金調達手段についてお伺いします。名前および具体的な内容を知っているもの、過去3年以内に使ったり参加したことがあるもの、また、その利用のきっかけがメインバンクからの紹介であるものについて、すべての番号に○を付けて下さい。

- ① 少人数私募債
- ② 売掛債権担保融資保証制度
- ③ C L O
- ④ クイックローン

これは、中小企業庁の「企業金融環境実態調査(2003年12月実施)」の質問を基にして、追加的に「その利用のきっかけがメインバンクからの紹介である」か否かを尋ねている。

知名度という点では、2001年12月に創設された「売掛債権担保融資保証制度」は非常によく知られているが、実際の利用率は非常に低い。逆に、C L O(貸付債権担保証券)の知名度は低いものの、現実にはもっとも良く利用されている。

『中小企業白書 2005年』が紹介している「資金調達環境実態調査(2004年12月)」によると、C L Oについて名前および具体的な内容を知っている企業は、従業員20人以下で6.1%、21~100人の企業で13.0%、101~300人で16.7%、301人以上で23.5%となっている。そして、知っている企業の内での実際の利用率は、従業員20人以下で42.6%、21~100人の企業で42.9%、101~300人で38.5%、301人以上で18.1%となっている。また、大都市部でのC L Oの利用率が高いことも紹介されている。

われわれのアンケートでの母数を2041社とすると、C L Oを知っている比率は13.5%

となり、「資金調達環境実態調査」とほぼ同じ水準である。なお、われわれのアンケートでは「知らない」という選択肢を用意しなかったため、無回答社が「知らない」ことを意味するわけではない可能性がある点にも注意が必要である。

本問で重要な点は、こうした新しい金融手法の利用のきっかけがメインバンクからの紹介であるケースが非常に多いことである。特に、新しい金融商品・技術について学ぶための基礎的な知識や時間的な余裕に乏しい中小企業にとって、銀行からの紹介がなければ金融新商品・技術を導入することは不可能なのであろう。したがって、新しい金融技術の利用を普及して行くには、銀行の側の働きかけが非常に重要であることがわかる。当該企業にとってどのような金融商品が望ましいかを判断して、提案することが金融機関に求められているといえよう。

表 3 7

新しい金融商品の利用状況

	回答件数 計	少人数私募 債	売掛債権担保融 資保証制度	CLO	クイックロー ン
知っているもの	961	590	692	275	427
3年以内に利用したもの	230	85	29	99	46
利用のきっかけがメインバンクか らの紹介	198	76	34	83	36

問22. 貴社は、現在、事業会社あるいは金融機関との株式持ち合いをしていますか。回答欄の該当する番号に1つ〇を付けて下さい。また、持ち合いをしている場合、株式持ち合いの程度は今後どうするつもりですか。回答欄の該当する番号に1つ〇を付けて下さい。

株式の持ち合いについての問いである。事業会社との持ち合いは14.1%、金融機関との持ち合いは7.0%である。東海アンケートでも事業会社との持ち合いの方が一般に金融機関の持ち合いよりも多くみられる。また、上場会社を対象にした財務省アンケートに比べて、持ち合いの比率は非常に低いこともわかる。

企業系列の状況と持ち合いについても分析してみた(表39)。連結子会社の場合、持ち合いは非常に少ない。逆に系列企業の場合には、事業会社との持ち合いが際だって高い。

表 3 8

株式持ち合いの状況

		回答件数 計	はい	いいえ	わからない
関西アンケート	事業会社との持ち合い	1835 100%	258 14.1	1564 85.2	13 0.7
	金融機関との持ち合い	1815 100%	127 7.0	1677 92.4	11 0.6
東海アンケート	事業会社との持ち合い	650 100%	153 23.5%	476 73.2%	21 3.2%
	金融機関との持ち合い	652 100%	120 18.4%	520 79.8%	12 1.8%
財務省アンケート	事業会社との持ち合い	863 100%	598 69.3%	247 28.6%	18 2.1%
	金融機関との持ち合い	866 100%	678 78.3%	174 20.1%	14 1.6%

表 3 9

親会社の有無と持ち合いの関連

	事業会社との持ち合い				金融機関との持ち合い			
	はい	いいえ	わからない	合計	はい	いいえ	わからない	合計
親会社の連結子会社である	10.4%	89.3%	0.3%	289	1.4%	98.2%	0.4%	282
連結子会社ではないが、系列企業である	27.5%	71.2%	1.3%	153	7.0%	92.3%	0.7%	143
独立系企業である	13.5%	85.9%	0.5%	1314	8.0%	91.5%	0.5%	1311
その他	9.1%	86.4%	4.5%	44	14.0%	83.7%	2.3%	43

7. メインバンクに関する意識調査

第V部「メインバンクとの関係に関する質問」の結果について説明する。

問 2 3. 貴社は現在、メインバンクをお持ちですか。該当する番号に1つ○を付けて下さい。

1. 持っている 2. 持っていない → 問 4 2 (9 ページ) へ進んで下さい。

メインバンクの定義については様々な考え方があある。一般的に言えば、最大の融資銀行であり、大株主である銀行がメインバンクと考えられる。また、メインバンクからの役員派遣が行われることもある。しかし、ここではこのような厳密なメインバンクの定義を前提に回答を求めることをせず、あえて何の限定も付けずに「メインバンク」を持つかを尋ねることにした¹⁶。したがって、回答企業によってメインバンクのイメージは多少異なるかもしれないが、単なる数値基準ではなく、企業の認識を知るアンケート調査の特性を生かした設問を用意したのである。

¹⁶ 中小企業庁「企業金融環境実態調査(2003年12月)」でも、メインバンクに関して、「借入残高シェアの大小などに関わらず貴社がメインバンクと認識している金融機関をメインバンクとします」としており、われわれのアンケートと同種のアプローチをとっている。

その結果、有効回答数 2015 のうち、1799 社（89.3%）が「メインバンクを持っている」と回答し、216 社（10.7%）が持っていないと回答している。東海企業に関する多和田・家森の調査では、631 社（93.1%）の企業がメインバンクを持つと答え、「もっていない」と答えたのは 47 社（6.9%）であった。東海企業の方が金融機関との取引依存度が一般的に低い、メインバンクの有無という点では、関西企業よりも多くの企業が「持っている」と答えていることになる。

表 40 では、株式の公開状況、系列の状況、経営状況、資金繰り（Q10 の過去 1 年の状況）によって、メインバンクの有無の違いを見てみた。株式公開の状況でメインバンクの有無を見ると、株式公開企業ではメインバンクがあるという企業の比率が 92%あるのに対して、「非上場で、公開の予定はなく、直接金融を活用する考えもない」企業では 88%であり、多少の差異が見られる。また、系列の状況では、親会社を持つ連結子会社ではメインバンクがないという企業が 23%ある。業績の状況では、業績の悪い企業のほうがメインバンクを持っていない傾向がある。これはメインバンクを「持たない」のではなく、「持てない」ということを意味するのかもしれない。他方で、資金繰りの状況に関しては、メインバンクの有無と明確な関連は見受けられない。

表 40

メインバンクの有無と企業の様々な属性の関係

	上場・公開 済み	非上場で、公開を 目指しており、具 体的な計画があ る	非上場で、公開を 目指しているが、 具体的な計画は ない	非上場で、公開 の予定はないが、 直接金融は活用 したい	非上場で、公 開の予定はな く、直接金融を 活用する考え もない
有	91.8%	87.5%	92.5%	91.5%	88.2%
無	8.2%	12.5%	7.5%	8.5%	11.8%
企業数	73	40	160	343	1329
	子会社	系列会社	独立会社	その他	
有	76.7%	88.1%	92.0%	91.7%	
無	23.3%	11.9%	8.0%	8.3%	
企業数	313	177	1433	48	
	2期連続黒 字	赤字から黒字に 転換	黒字から赤字に 転落	2期連続赤字	
有	90.0%	91.9%	86.3%	83.3%	
無	10.0%	8.1%	13.7%	16.7%	
企業数	1463	197	168	138	
	厳しい	どちらでもない	容易		
有	89.2%	90.6%	88.3%		
無	10.8%	9.4%	11.7%		
企業数	444	721	803		

問 24. メインバンクが属する業態として該当する番号に1つ○を付けて下さい。

- | | | | |
|----------|-----------------|----------|------------|
| 1. 都市銀行 | 2. 信託銀行・旧長期信用銀行 | 3. 地方銀行 | 4. 第二地方銀行 |
| 5. 信用金庫 | 6. 信用組合 | 7. 外資系銀行 | 8. 政府系金融機関 |
| 9. その他 (|) | | |

メインバンクが属する業態については、都市銀行が 1085 社 (61.6%) で最も多く、地方銀行が 284 社 (16.1%)、信用金庫が 259 社 (14.7%) と続いている。

東海アンケートでは、金融機関の括りが多少異なるが、370 社 (54%) が都市銀行と回答し、地銀・第二地銀との回答が 207 社 (30%)、信用金庫が 86 社 (13%)、外資系銀行がゼロ社、その他が 24 社 (4%) となっている。関西と東海の違いとしては、都市銀行の比率が関西で高く、その分、地方銀行の比率が低い点である。大阪府や兵庫県には、住友銀行、三和銀行、大和銀行、太陽神戸銀行といった都市銀行が従来、本店を構えていたことから、都市銀行のシェアが高いものと思われる。また、関西では第二地銀で多くの破綻があったことも、地銀・第二地銀のシェアを低くしているものと思われる。

関西企業のメインバンク先による企業規模などを見てもみることにした (表 42)。平均値は一部の企業の影響を大きく受けるので、ここでは中央値をみることにした。総資産で見ると、信託・旧長信銀のメイン先の規模が大きく、都市銀行、政府系金融機関、地方銀行、第二地方銀行、信用組合、信用金庫の順になっている (該当企業の少ない外資系銀行を除く)。従業員規模でもおおよそ同じ傾向にある。自己資本比率をみると、都市銀行や信託・旧長信銀の顧客では 30% を超えているが、第二地銀や信用金庫では 15% 強にとどまっている。全般的に下位業態での顧客の (自己資本比率で見た) 健全度は低いことになる。

さらに、表 42 では、問 10 で資金繰りを尋ねているので、それを利用してメインバンク先との関連を見ている。ここでは過去 1 年の資金繰りの状況 (1: 厳しい ~ 3: 容易) の単純平均値を比べてみた。したがって、平均値が 3 に近いほど、資金繰りは容易ということになる。これによると、第二地銀、信用金庫、信用組合の 3 業態をメイン先にする企業については、1 台の値となっており、下位業態と取引している企業ほど資金繰りは厳しいと感じていることになる。

次に、メインバンクごとの回答企業の業種を見ておくと、都市銀行の場合、建設業のウエイトが低いことがわかる (表 43)。逆に、信用金庫や第二地方銀行では建設業のウエイトがかなり高い。

表 44 では、メインバンクの業態と Q16 (今後重視していく外部資金調達手段の内、最も重視する回答) の関係を調べてみた。都市銀行をメインバンクにする企業では 68% の企業が「メインバンクからの調達」をあげているが、地方銀行の場合は 75% に達する。信用金庫の場合は、69% である。信用金庫をメインバンク先にする企業の場合、「公的金融機関からの調達」をあげる企業が 18% あり、都市銀行の 12%、地方銀行の 13% を上回っている。

表 4 1

メインバンクの業態

	関西アンケート		東海アンケート	
	件数	割合	件数	割合
都市銀行	1085	61.6	370	54.1%
信託銀行・旧長期信用銀行	12	0.7		
地方銀行	284	16.1	207	30.3%
第二地方銀行	53	3.0		
信用金庫	259	14.7	86	12.6%
信用組合	7	0.4		
外資系銀行	1	0.1	0	0.0%
政府系金融機関	58	3.3		
その他	3	0.2	24	3.5%

表 4 2

メインバンクの業態別の企業の性質

	総資産(万円)	自己資本比率	資本金(千円)	従業員数	資金繰り
都市銀行	178,573	31.1	45,000	66	2.3
信託銀行・旧長期信用銀行	949,269	31.6	100,000	132	2.6
地方銀行	94,604	22.2	30,000	44	2.2
第二地方銀行	66,701	15.6	30,000	33	1.9
信用金庫	48,778	17.2	16,000	30	1.8
信用組合	54,733	20.8	20,000	60	1.7
外資系銀行	152,688	5.1	13,800	145	2.0
政府系金融機関	163,747	20.0	40,000	61	2.1
その他	108,316	38.4	75,000	76	1.7

(注)資金繰りを除いて中央値。資金繰り(「厳しい」: 1 ~ 「容易」: 3)は平均値。

表 4 3

メインバンクの業態別の産業構成

	都市銀行	信託銀行・旧長期信用銀行	地方銀行	第二地方銀行	信用金庫	信用組合	外資系銀行	政府系金融機関	その他
建設業	9.3%	8.3%	12.7%	24.5%	23.2%	14.3%	0.0%	3.4%	0.0%
製造業	35.7%	8.3%	41.2%	17.0%	32.4%	42.9%	100.0%	53.4%	33.3%
情報通信業・運輸業	8.7%	33.3%	6.7%	7.5%	10.4%	0.0%	0.0%	8.6%	0.0%
卸売業	23.5%	0.0%	19.7%	18.9%	12.7%	28.6%	0.0%	22.4%	0.0%
小売業	6.0%	0.0%	5.3%	5.7%	6.2%	14.3%	0.0%	3.4%	33.3%
不動産業・飲食・宿泊業	3.6%	25.0%	3.2%	9.4%	5.4%	0.0%	0.0%	3.4%	0.0%
サービス業	13.3%	25.0%	11.3%	17.0%	9.7%	0.0%	0.0%	5.2%	33.3%
合計	1085	12	284	53	259	7	1	58	3

表 4 4

メインバンクの業態と今後の重視する資金調達先の関係

	都市銀行	信託銀行・旧長期信用銀行	地方銀行	第二地方銀行	信用金庫	信用組合	外資系銀行	政府系金融機関	その他	合計	
今後重視する資金調達先	メインバンクからの調達	668	6	192	31	155	3	0	29	3	1087
	メインバンク以外の金融機関からの調達	64	3	12	6	16	0	1	2	0	104
	公的金融機関からの調達	121	0	33	7	41	3	0	23	0	228
	自治体等の制度融資	13	0	7	1	9	0	0	0	0	30
	取引先からの借入	12	0	2	0	0	0	0	0	0	14
	短期のCP	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5
	長期の社債	22	0	0	1	1	0	0	0	0	24
	転換社債	2	1	0	0	0	0	0	0	0	3
	普通株式	18	0	3	2	3	0	0	0	0	26
	劣後債や優先株	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3
	リース・クレジット・売掛金等の証券化	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	在庫品の担保化	10	0	1	0	0	0	0	0	0	11
	その他	40	0	5	1	0	1	0	1	0	48
合計	978	10	255	49	225	7	1	55	3	1583	

問 2 4 - 1. 貴社のメインバンクを具体的な名称（○×銀行など）でお答え下さい。

ここでは具体的な銀行名を尋ねている。具体的な銀行名の記入があったのは 1650 社であった¹⁷。10 社以上の企業がメインバンクとしてあげているのは、表 4 5 の金融機関であった。住友銀行と太陽神戸銀行といった関西を地盤とする都市銀行を母体とした三井住友銀行がもっともシェアが高い。続いて、三和銀行を母体としたUFJ銀行、大和銀行を母体としたりそな銀行が続いている。残りのメガバンクが 4, 5 位に続き、京都銀行が 6 位にいる。7 位は京都銀行とはかなり差があるが、商工中金となっている。

東京商工リサーチ社（TSR）も独自の調査によって主取引銀行を調べている。それと、本文の回答との一致状況を調べてみた。TSRでは、原則としてすべての企業に主取引銀行が割り当てられているが、われわれの場合は、メインバンクとして銀行名をあげた企業についてのみメインバンクが存在することになる。表 4 6 には、われわれのアンケートでの上位 10 金融機関についての状況を表している。たとえば、われわれのアンケートで三井住友銀行と回答した 412 社の内、TSRにおいて三井住友銀行が主取引銀行となっているのは 347 社であり、適合率は 84%となる。東京三菱銀行の適合率は 68%であるが、他の都市銀行は 80%以上の適合率となっている。企業の主観的なメインバンクとTSRのそれとは完全には一致していない。この原因としては、企業の考えるメインバンクとTSRの認定する主取引銀行との概念が異なること、われわれのアンケートとTSRの調査の実施時期にズレがあること、アンケートにおける回答バイアス（大きな銀行と取引している

¹⁷ なお、銀行持ち株会社名（たとえば、UFJ）を回答している企業があった。この場合、傘下の主力銀行を割り当てることにした。たとえば、UFJなら、UFJ信託銀行ではなくUFJ銀行である。また、回答欄に複数銀行名を記載している例も若干あったが、この場合は、先に書いてある銀行名を使った。

と答える傾向)が存在すること、などが考えられる。

幸い、われわれのアンケートでは、本間に回答したメインバンクに関しての評価等を聞いているために、こうしたメインバンクの認識の違いは以下の分析において影響しない。

表 4 5

回答企業のメインバンク

商号	件数	比率(%)
三井住友銀行	412	25.0%
UFJ銀行	230	13.9%
りそな銀行	152	9.2%
みずほ銀行	121	7.3%
東京三菱銀行	119	7.2%
京都銀行	111	6.7%
商工中金	38	2.3%
みなと銀行	36	2.2%
尼崎信用金庫	34	2.1%
京都信用金庫	28	1.7%
近畿大阪銀行	27	1.6%

京都中央信用金庫	23	1.4%
池田銀行	21	1.3%
大阪市信用金庫	18	1.1%
中小企業金融公庫	16	1.0%
滋賀銀行	14	0.8%
泉州銀行	14	0.8%
但馬銀行	14	0.8%
姫路信用金庫	14	0.8%
大阪信用金庫	13	0.8%
みずほコーポレート銀行	12	0.7%
大阪東信用金庫	11	0.7%
紀陽銀行	10	0.6%
京都北都信用金庫	10	0.6%

表 4 6

アンケートの回答とTSR調査の関係

		関西アンケート											全体
		三井住友銀行	UFJ銀行	りそな銀行	みずほ銀行	東京三菱銀行	京都銀行	商工中金	みなと銀行	京都信用金庫	近畿大阪銀行	京都中央信用金庫	
TSR	三井住友	347	12	7	3	9	4	7	3	0	1	0	425
	UFJ	8	186	6	3	8	4	2	0	3	1	0	236
	りそな	8	5	123	1	6	1	1	0	0	0	1	152
	みずほ	11	4	2	107	2	4	1	0	1	1	1	146
	東京三菱	6	0	1	1	81	2	2	2	0	0	0	105
	京都	0	1	1	1	2	87	1	0	2	0	3	100
	商工中金	2	2	1	1	1	0	24	0	0	0	0	36
	みなと	4	1	0	0	0	0	0	28	0	0	0	37
	京都信金	1	0	1	0	1	4	0	0	18	0	0	25
	近畿大阪	2	2	1	0	0	0	0	0	0	22	0	29
	京都中央信金	0	1	0	1	0	2	0	0	3	0	17	29
全体	412	230	152	121	119	111	38	36	28	27	23	1650	

問 2 5. 今後、メインバンクからの資金調達をどのようにお考えですか。該当する番号に1つ〇を付けて下さい。

1. 強化する 2. やや強化する 3. 現行通り 4. やや弱める 5. 弱める
6. その他 ()

「現行通り」という企業が73.6%で圧倒的に多く、「強化する」はわずかに2.9%に過ぎない(表47の合計欄を横に比較)。表47には、メインバンクの業態別に違いがあるかも示している。顕著な特徴は、地方銀行に見られる。すなわち、地方銀行では「現行通り」が58%で、他の業態に比べて非常に低い。そして、「強化する」と「やや強化する」が16%、「やや弱める」と「弱める」が25%となっており、地銀をメインバンクにする企業間での2極化が目立つ。Q24での分析では、地銀の顧客企業は「メインバンクからの借入」を最も重視していくと回答していることもあわせて考えると、メインバンクとの取引を中心にはするが、借入は返済の方向ということになる。

表48では、「金融機関の借入の方針」(Q17)と本問のクロス集計を行ってみた。一般的に金融機関からの借入を減らす方針であるとしても、メインバンクからの資金調達を「現行通り」とする企業が70%以上に達している。この結果は次のような二つの解釈が可能であろう。第一に、メインバンクとの関係は現状維持ないし強化するが借入れそのものは減らしていくという可能性である。第二に、メインバンクとの関係は現状維持ないし強化するが、メイン以外の金融機関との関係は整理していく可能性である。

表 4 7

メインバンクからの資金調達の方向性

		強化する	やや強化する	現行通り	やや弱める	弱める	その他	合計
合計		51	99	1272	139	97	71	1729
メインバンク	都市銀行	23	51	767	77	67	54	1039
	信託銀行・旧長期信用銀行	1	1	7	1	2	0	12
	地方銀行	10	14	214	19	8	8	273
	第二地方銀行	2	5	35	7	1	3	53
	信用金庫	9	17	184	24	16	2	252
	信用組合	0	1	4	1	0	1	7
	外資系銀行	0	0	0	0	0	1	1
	政府系金融機関	4	7	37	8	2	0	58
その他	0	0	3	0	0	0	3	

表 4 8

金融機関借入の方針とメインバンクからの資金調達の関係

	強化する	やや強化する	現行通り	やや弱める	弱める	その他	合計
借入を減らす方針である	2.1%	3.3%	71.6%	12.1%	8.7%	2.2%	965
横ばい	2.7%	6.7%	85.2%	2.1%	1.9%	1.5%	526
借入を増やす	13.1%	26.2%	51.4%	7.5%	0.0%	1.9%	107

問26. 貴社とメインバンクの主取引支店(支社)との時間距離はどのくらいですか。該当する番号に1つ○を付けて下さい。

1. 10分以内 2. 10分超～30分以内 3. 30分超～1時間以内

4. 1時間超～2時間以内 5. 2時間超

企業と銀行の間で密接なリレーションを構築するには、物理的な距離が重要な要因になるといわれている。「10分超～30分以内」が最も多く、次ぎに「10分以内」が続いている。したがって、30分以内が84%に達している。逆に1時間を超える事例はほとんどない。なお、東海企業のアンケート結果でも、「10分超～30分以内」が最も多かった(44.4%)。東海企業の場合は、次に「30分超～1時間以内」が26.2%で続き、「10分以内」は24.3%であったが、いずれにせよ企業金融において近接する店舗の重要性はIT化が進んでいるとはいえ、依然として高いことが分かる。

表50では、資本金の規模別にメインバンクと時間距離を整理してみた。10分以内という回答は、規模の小さな企業ほど多かった。中小企業ほど店舗の近接性が重要な要素になっていることがわかる。

表 4 9

メインバンクとの時間距離

	回答件数 計	10分以内	10分超～30分以内	30分超～1時間以内	1時間超～2時間以内	2時間超
関西企業アンケート	1763 100%	688 39.0	792 44.9	239 13.6	34 1.9	10 0.6
東海企業アンケート	214 100%	52 24.3	95 44.4	56 26.2	7 3.3	4 1.9

表 5 0

資本金規模別のメインバンクとの時間距離の分布

	10分以内	10分超～30分以内	30分超～1時間以内	1時間超～2時間以内	2時間超
非該当	42.86%	40.00%	11.43%	2.86%	2.86%
1000万円以下	46.84	41.27	10.89	0.76	0.25
3000万円以下	40.00	45.56	12.00	1.78	0.67
5000万円以下	36.76	45.00	15.88	2.35	0.00
1億円以下	36.21	46.84	13.95	1.99	1.00
10億円以下	31.10	47.56	15.85	4.27	1.22
10億円超	29.49	48.72	20.51	1.28	0.00

問27. 現在のメインバンクとの取引年数は何年ですか。(単に預金をしていたといった時期は除き、メインバンクとしての関係を継続している時期)

回答の平均年数は27年であった。「30年以上～40年未満」が最も多く、19年未満は14.7%にすぎない。メインバンク関係が安定的であることが読み取れる。

もちろん、メインバンクとの取引期間はどんなに長くても会社設立以来と言うことなの

で、設立時期別に取り期間を調べてみた（表 5 2）。たとえば、1950～1959年に設立された会社の場合、アンケート調査時点（2005年）で約50年の歴史があることになるが、メインバンクとの取引期間は平均値・中央値とも35年程度となっている。つまり、現在のメインバンクとの取引は1970年頃から始まっていることになる。他の設立時期グループについても同様で、必ずしも創業以来同じメインバンクというわけではないことがわかるが、創業時から5～10年頃に選んだメインバンクとの関係が今に至っているのが平均的なようである。創業初期におけるメインバンク関係は不安定であるが、一旦確立したメインバンク関係は安定的だといえよう。

メインバンクの業態別に取り期間を整理したのが表 5 3である。これによると、最も長いのが都市銀行であり、平均値で28.6年となっている。地方銀行や信用金庫では24年程度となっている。表 5 3では、メインバンクごとに設立時期別の平均値を計算している。これを見ると、都市銀行の平均期間が長いのは、戦前設立の歴史のある企業との非常に長期的な関係があるためだということがわかる。それを除くと、特定の業態で顕著な差異はなかった。

表 5 1

メインバンクとの取引期間

回答件数計	1年未満	1年以上～5年未満	5年以上～10年未満	10年以上～20年未満	20年以上～30年未満	30年以上～40年未満	40年以上～50年未満	50年以上
1644	1	114	126	303	315	369	230	186
100%	0.1	6.9	7.7	18.4	19.2	22.4	14.0	11.3

表 5 2

設立年別のメインバンクとの取引期間

	度数	平均値	中央値
～1949	284	40.14年	40
1950～1959	394	34.40	35
1960～1967	312	29.06	30
1968～1975	343	24.57	30
1976～1985	310	19.71	20
1986～	356	12.83	10

表 5 3

メインバンクの業態別の設立時期と取引期間の関係

	平均値 (全期 間)	～1949	1950～ 1959	1960～ 1967	1968～ 1975	1976～ 1985	1986 ～
都市銀行	28.6	43.6	36.5	29.1	24.7	19.3	11.6
信託銀行・旧長 期信用銀行	25.1	36.3	19.0	NA	18.0	26.3	11.0
地方銀行	24.2	33.0	31.3	29.9	23.2	18.7	12.7
第二地方銀行	21.6	30.0	34.0	20.0	24.3	23.6	9.6
信用金庫	24.1	23.1	31.9	31.1	26.9	20.7	16.3
信用組合	19.3	NA	11.0	2.0	36.7	NA	6.0
NA外資系銀 行	23.0	NA	23.0	NA	NA	NA	NA
政府系金融機 関	21.1	28.3	23.8	21.5	13.9	12.8	17.7

問 2 8 . 貴社を担当しているメインバンクの職員（複数いる場合には、融資申し込みの窓口となっている職員）は過去 3 年間で、何回変わりましたか。該当する番号に 1 つ○を付けて下さい。

1 . 変更なし 2 . 1 回 3 . 2 回 4 . 3 回以上 5 . 担当者がいない

リレーションシップバンキングにおいては、貸出担当者と企業との間の人的な関係が重要であるとの指摘も多い。そこで、担当者の変更状況はリレーションシップの強度の指標の一つとなりうるかもしれない。回答結果によると、過去 3 年間に 1 回の変更が最も多く、2 回、3 回以上もかなりの数に上っている。「変更なし」はわずか 7.3% に過ぎない。

メインバンクの業態別に見ると、都市銀行の場合、2 回変更との回答が最も多く、地方銀行や信用金庫では 1 回が最も多かった（表 5 5）。特に信用金庫の場合、1 回選択企業が 40% であった。担当者がいないという回答は、都市銀行、地方銀行、信用金庫の 3 業態とも 3 ～ 4% で大きな差異が見られなかった。3 回以上を 3 回として、担当者のいる企業について平均変更回数を計算してみたところ、やはり、都市銀行が最も多く、信用金庫、地方銀行の順となっていた。しかし、どの業態でも 1.7 前後であり、1 ～ 2 年で担当者が変わっていることを意味する。

表 5 4

メインバンクの担当者の変更回数

回答件数 計	変更なし	1 回	2 回	3 回以上	担当者がいない
1736	127	574	534	436	65
100%	7.3	33.1	30.8	25.1	3.7

表 5 5

メインバンクの業態別の担当者の変更回数

	変更なし	1回	2回	3回以上	担当者はいない	平均回数	企業数
都市銀行	8.1%	29.1%	31.2%	27.1%	4.4%	1.73	1047
信託銀行・旧長期信用銀行	8.3%	33.3%	41.7%	8.3%	8.3%	1.42	12
地方銀行	6.9%	35.4%	30.7%	23.7%	3.3%	1.68	274
第二地方銀行	7.5%	34.0%	37.7%	17.0%	3.8%	1.60	53
信用金庫	4.8%	40.2%	30.5%	23.3%	1.2%	1.71	249
信用組合	14.3%	57.1%	14.3%	0.0%	14.3%	0.86	7
外資系銀行	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.00	1
政府系金融機関	5.3%	56.1%	24.6%	14.0%	0.0%	1.47	57
その他	0.0%	0.0%	66.7%	0.0%	33.3%	1.33	3

問 2 9 . 貴社を担当しているメインバンクの職員の年齢はどれくらいですか。該当する番号に1つ○を付けて下さい。

1. 20代 2. 30代 3. 40代 4. 50代 5. 60代

年功序列の残る日本では、担当者の年齢は担当者の権限の大きさを示すものと考えてもよいであろう。これによると30歳代が最も多く、次いで40歳代となっている(表56)。

メインバンクの業態別に見ると、都市銀行では30歳代が圧倒的であるが、地方銀行では40歳代も35%あり、信用金庫では40歳代が最も多くなっている(表57)。

表 5 6

担当者の年齢

回答件数 計	20代	30代	40代	50代	60代
1681	136	1051	441	52	1
100%	8.1	62.5	26.2	3.1	0.1

表 5 7

業態別の担当者の年齢

	20代	30代	40代	50代	60代	合計
都市銀行	8.3%	71.8%	18.3%	1.5%	0.1%	1003
信託銀行・旧長期信用銀行	16.7%	75.0%	8.3%	0.0%	0.0%	12
地方銀行	4.4%	55.2%	35.2%	5.2%	0.0%	270
第二地方銀行	5.9%	43.1%	45.1%	5.9%	0.0%	51
信用金庫	7.6%	41.6%	44.0%	6.8%	0.0%	250
信用組合	0.0%	16.7%	66.7%	16.7%	0.0%	6
外資系銀行	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	1
政府系金融機関	24.6%	56.1%	19.3%	0.0%	0.0%	57
その他	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1

問30. メインバンクの職員とはどのくらいの頻度で会いますか。何日に1回程度という形でお答え下さい。(たとえば、週に2回程度なら3日に1回、1ヵ月に1回程度なら30日に1回、となります)

有効回答数は1668であった。単純平均値は31日に1回ということになっている。表にまとめたように、1ヵ月に1回程度というのが最も多く、次いで半月に1回程度となっている。毎日というのはほとんどないし、週に1回以上の頻度で会っている企業も25%未満である。月に1～2回の面談というのが平均的な関係のようである。

表59では、メインバンクの業態ごとに平均日数を計算してみた。中央値を見ると、都市銀行では1ヵ月に1回であり、地方銀行では半月に1回、信用金庫では10日に1回程度となっている。

資本金の規模で面談頻度を見ると、資本金10億円超企業では、他に比べて明確に頻度が多いが、他の規模層では特に明確な関連は見受けられない(表60)。

表61では、Q8の経営状態で分けて調べてみた。それによると、「2期連続黒字」企業の中央値は15日であり、半月に1回程度の面談が多いことになる。他の業績の企業では30日が多く、平均値を見ると業績の悪い企業ほど面談回数が少なくなっている。債権保全の観点からみれば、赤字企業ほど緊密に監視する必要性があり面談回数が増えると予想されるが、収益機会に乏しい先であるとも言え、こちらの効果の方が強いという結果になっている。

メインバンクとの取引を今後どうするかという問25の回答で分類してみると、面談頻度の高い企業ほどメインバンクとの関係を重視していることが伺える(表62)。ただし、メインバンクとの面談が多いのでメインバンクとの関係を重視していこうと思っているのか、メインバンクとの関係を重視したいと考えている企業にメインバンクが頻繁に面談しているのかどうかははっきりしない。

表 58

担当者との面談頻度

毎 日	1週間に2 日～3日	1週間 に1日	半月に1 回程度	1ヶ月に1 回程度	2ヶ月に 1回程度	3ヶ月に 1回程度	4ヶ月に 1回程度	5ヶ月に 1回程度	半年に1 回程度	1年に1 回程度
34	169	198	438	580	111	47	15	4	38	24
2.0	10.1	11.9	26.3	34.8	6.7	2.8	0.9	0.2	2.3	1.4

表 59

業態別の担当者との面談頻度

	平均値	中央値	度数
都市銀行	36.8	30	996
信託銀行・旧長期信用銀行	43.8	30	11
地方銀行	18.4	14	263
第二地方銀行	19.4	15	49
信用金庫	16.8	10	250
信用組合	26.3	30	7
外資系銀行	180.0	180	1
政府系金融機関	55.4	30	58
その他	75.0	75	2

表 6 0

資本金別の面談頻度

	非該当	1000万円以下	1000万円超 3000万円以下	3000万円超 5000万円以下	5000万円超 1億円以下	1億円超 10億円以下	10億円超	全体
平均値	44.2	32.1	33.1	27.8	29.5	32.7	23.2	30.9
中央値	30	20	20	15	15	15	14	15
度数	28	370	420	331	287	159	73	1668

表 6 1

業績別の面談頻度

	平均値	中央値	度数
2期連続黒字	29.2	15	1231
赤字から黒字に転換	33.8	30	171
黒字から赤字に転落	37.5	30	132
2期連続赤字	43.0	30	101

表 6 2

メインバンクとの関係をどうするかと面談頻度

	平均値	中央値	度数
強化する	17.9	15	51
やや強化する	21.6	18	98
現行通り	27.9	15	1216
やや弱める	29.5	20	135
弱める	61.5	30	88
その他	76.2	30	49

問 3 1. 会う場所は主にどちらですか。該当する番号に1つ○を付けて下さい。

1. 貴社への訪問 2. メインバンクの支店に出向く 3. その他 ()

面会は、約80%が金融機関の側からの訪問によるものであるが、20%が自ら出向いている。

表 6 3

面談方法

回答件数 計	貴社への訪問	メインバンクの支店に出向く	その他
1701	1325	345	31
100%	77.9	20.3	1.8

問 3 2. メインバンクとの連絡の取り方でもっとも活用しているものはどれですか。該当する番号に 1 つ〇を付けて下さい。

1. 直接会っての面談 2. 電話や F a x 3. e-mail
4. e-mail 以外の IT ツール 5. その他 ()

問 3 2 の質問は face to face での接触について尋ねていたが、他の方法もとられているかもしれない。「もっとも活用」というのは、やはり「直接会っての面談」ということになっている。E-mail やその他の IT ツールは現時点ではほとんど利用されていない。東海アンケートと比べると、直接会っての面談が少なく、その分、電話や fax による連絡が多いことが目立つ。

表 6 5 では、資本金の規模別に連絡方法を整理している。これを見ると、規模の小さな企業ほど「直接会っての面談」の比重が高いこともわかる。中小企業ほど近接する店舗で金融取引を行っていること（表 5 0）と符合する結果である。

表 6 4

連絡の取り方

	回答件数 計	直接会っての面談	電話や Fax	e-mail	e-mail 以外の IT ツール	その他
関西企業アンケート	1719	924	745	23	16	11
	100%	53.8%	43.3%	1.3%	0.9%	0.6%
東海企業アンケート	213	154	48	10		1
	100%	72.3%	22.5%	4.7%		0.5%

表 6 5

資本金規模別の連絡の取り方 (%)

	直接会っての面談	電話や Fax	e-mail	e-mail 以外の IT ツール	その他
非該当	48.48	42.42	3.03	3.03	3.03
1000 万円以下	59.06	38.06	0.00	2.10	0.79
3000 万円以下	57.40	40.55	0.91	0.23	0.91
5000 万円以下	50.00	46.11	2.69	0.60	0.60
1 億円以下	54.42	44.90	0.34	0.34	0.00
10 億円以下	48.17	48.78	1.22	1.22	0.61
10 億円超	33.78	56.76	8.11	1.35	0.00

問 3 3. 貴社はメインバンクに定期的に財務諸表を提出していますか。提出している場合は、1 年に何回ぐらいかもあわせてお答え下さい。

1. 提出している → 1 年に 回程度 2. 提出していない

中小企業庁「企業金融環境実態調査(2003 年 12 月)」でも同様の質問が行われているが、

中小企業金融の円滑化にとって、中小企業の財務諸表の整備が重要な課題となっている。まず、提出の有無を聞くと、90.9%の企業が提出していると答えている。問11の回答では、96.7%の企業がアンケート回答のための財務諸表や会計資料が手元にあると回答しているので、手元には持っているが銀行等には提出していない企業も一部ではあるが存在する。

提出の頻度については、回答のあった1573社についてみると、年に1回が57.0%で、2回が20.8%となっている。また、12回（つまり毎月）が7.8%などとなっている（表67）。

メインバンクの業態別に、提出の有無を見ると、いずれの業態でも90%前後でそれほど大きな差異はなかった（表68）。提出している企業に限って、頻度を尋ねた答えの平均値を求めてみると、地方銀行先のほうが都市銀行先よりも頻度が高いが、中央値で見ると、いずれも年に1回となっており、大きな差異が見られない。

表 6 6

財務諸表のメインバンクへの提出

回答件数 計	提出している	提出していない
1749	1590	159
100%	90.9	9.1

表 6 7

メインバンクへの提出頻度（1年当たりの回数）

回答件数 計	1回	2回	3回	4回	5回	6回	7回	8回	9回	10回	11回	12回	13回以上
1573	897	327	94	91	5	28	0	1	0	4	1	123	2
100%	57.0	20.8	6.0	5.8	0.3	1.8	0.0	0.1	0.0	0.3	0.1	7.8	0.1

表 6 8

メインバンクの業態別の提出状況

	提出している	提出していない	度数	平均値	中央値	度数
都市銀行	945	106	1051	2.2	1	934
信託銀行・旧長期信用銀行	11	1	12	3.6	2	11
地方銀行	255	23	278	3.1	1	255
第二地方銀行	48	4	52	2.8	1	48
信用金庫	234	20	254	2.7	1	228
信用組合	7	0	7	1.1	1	7
外資系銀行	1	0	1	1.0	1	1
政府系金融機関	58	0	58	3.3	1.5	58
その他	2	1	3	1.5	1.5	2

問 3 4. 現在のメインバンクについて評価できる点を、以下の中から、重要だと思われる順に 3 つお選び下さい。

- | | |
|------------------|----------------------|
| 1. 貴社に対する知識 | 2. 事業に関するアドバイスの提供 |
| 3. ファイナンスの供与 | 4. 融資スタッフの継続性 |
| 5. 貴社の属する産業分野の知識 | 6. 意思決定のスピード |
| 7. 広範なサービスの提供 | 8. 貴社の活動する地域市場に関する知識 |

51.9%の関西企業が、「貴社に対する知識」を最も重要であると考えている。東海企業でも「貴社に対する知識」を最も重要であるとしており、メインバンクの評価ポイントが自社への理解であることは共通している。ただし、東海企業では選択率は 36.3%にとどまっており、関西企業の方が「貴社に対する知識」をより重視している。

1 番の選択肢に 3 点、2 番に 2 点、3 番に 1 点のウエイトをつけて、それぞれの合計点数を計算してみると、「貴社に対する知識」が圧倒的で 3093 点となる。われわれのアンケートで、次に高い評点を集めたのは「意思決定のスピード」であり、次いで「融資スタッフの継続性」が続いている。東海アンケートと違う点は、「広範なサービスの提供」における評価が比較的低いことである。

表 7 0、表 7 1、および表 7 2 には、メインバンクの業態別の選択状況を示している。いずれの業態でも、「貴社に対する知識」が 1 位となっているが、ある程度回答企業数のある都市銀行、地方銀行、信用金庫について比較してみると、地方銀行で最もその値が高い。先ほどと同じように 1 位に 3 点、2 位に 2 点、3 位に 1 点の点数を与えて、各業態ごとに平均値を計算してみた（表は省略）。ここでは、1 位について回答のあった企業数で割ることとした。実際には 2, 3 位を回答していない企業がある。都市銀行、地方銀行、信用金庫の 3 業態とも、「貴社に対する知識」、「意思決定のスピード」が 1, 2 位を占めている点は同じであるが、地方銀行と信用金庫では、「貴社に対する知識」が 2 点を超えている。また、意思決定のスピードなどの平均評点も都市銀行よりも高い。他方で、広範なサービスについては、都市銀行の顧客で評価が高い。

最後に、1 位に 3 点、2 位に 2 点、3 位に 1 点の加重を付けて、各選択肢の平均点数を計算し、規模別に整理してみた（表 7 3）。いずれの層でも「貴社に対する知識」が最も重視されているが、最も高い評価を与えているのは資本金 3000 万円超 5000 万円以下の層であった。

表 69

メインバンクの評価点

		回答件数 計	貴社に 対する 知識	事業に 関する アド バイスの 提供	ファイ ナンス の供与	融資 スタッ フの継 続性	貴社 の属す る産 業分 野の知 識	意思 決定 のスピ ード	広範 なサー ビスの 提供	貴社 の活動 する地 域市場 に関する 知識
関西アンケート	1位	1567	813	64	168	126	27	200	139	30
		100%	51.9	4.1	10.7	8.0	1.7	12.8	8.9	1.9
	2位	1458	237	176	134	263	118	304	158	68
		100%	16.3	12.1	9.2	18.0	8.1	20.9	10.8	4.7
	3位	1308	180	140	99	184	107	250	207	141
100%		13.8	10.7	7.6	14.1	8.2	19.1	15.8	10.8	
加重点数			3093	684	871	1088	424	1458	940	367
東海アンケート	1位	606	220	42	82	41	16	86	89	30
		100%	36.3%	6.9%	13.5%	6.8%	2.6%	14.2%	14.7%	5.0%
	2位	571	99	59	45	74	44	110	86	54
		100%	17.3%	10.3%	7.9%	13.0%	7.7%	19.3%	15.1%	9.5%
	3位	527	84	60	36	58	35	72	99	83
100%		15.9%	11.4%	6.8%	11.0%	6.6%	13.7%	18.8%	15.7%	
加重点数			942	304	372	329	171	550	538	281

表 70

メインバンクの業態別のメインバンクの評価点（1位項目）

1位	貴社に 対する 知識	事業に 関する アド バイスの 提供	ファイ ナンス の供与	融資 スタッ フの継 続性	貴社 の属す る産 業分 野の知 識	意思 決定 のスピ ード	広範 なサー ビスの 提供	貴社 の活動 する地 域市場 に関する 知識	度数
都市銀行	50.4%	4.2%	12.0%	8.3%	1.2%	10.8%	11.2%	1.9%	935
信託銀行・ 旧長期信 用銀行	36.4%	0.0%	18.2%	0.0%	9.1%	18.2%	18.2%	0.0%	11
地方銀行	57.7%	4.4%	7.3%	6.0%	4.0%	13.7%	4.4%	2.4%	248
第二地方 銀行	54.3%	4.3%	17.4%	8.7%	0.0%	8.7%	4.3%	2.2%	46
信用金庫	54.9%	4.2%	7.2%	9.3%	1.7%	15.6%	5.1%	2.1%	237
信用組合	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	16.7%	0.0%	6
外資系銀 行	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1
政府系金 融機関	43.9%	1.8%	15.8%	8.8%	0.0%	24.6%	5.3%	0.0%	57
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	1
合計	52.0%	4.1%	10.8%	8.0%	1.7%	12.6%	8.8%	1.9%	1542

表 7 1

メインバンクの業態別のメインバンクの評価点（2位項目）

2位	貴社に対する 知識	事業に関する アドバイスの提 供	ファイナンスの 供与	融資スタッフの 継続性	貴社の属する 産業分野の知 識	意思決定のス ピード	広範なサービ スの提供	貴社の活動す る地域市場に 関する知識
都市銀行	15.3%	13.8%	10.9%	16.2%	8.8%	18.2%	12.6%	4.1%
信託銀行・旧長 期信用銀行	45.5%	0.0%	18.2%	9.1%	0.0%	9.1%	18.2%	0.0%
地方銀行	19.2%	11.4%	6.1%	18.8%	6.6%	22.7%	10.0%	5.2%
第二地方銀行	15.9%	9.1%	18.2%	20.5%	0.0%	27.3%	6.8%	2.3%
信用金庫	15.0%	8.4%	5.3%	23.0%	8.0%	27.9%	5.8%	6.6%
信用組合	16.7%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	16.7%	16.7%
外資系銀行	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
政府系金融機関	18.2%	14.5%	3.6%	20.0%	9.1%	23.6%	7.3%	3.6%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%
合計	16.2%	12.3%	9.2%	18.1%	7.9%	20.8%	10.9%	4.6%

表 7 2

メインバンクの業態別のメインバンクの評価点（3位項目）

3位	貴社に対する 知識	事業に関する アドバイスの提 供	ファイナンスの 供与	融資スタッフの 継続性	貴社の属する 産業分野の知 識	意思決定のス ピード	広範なサービ スの提供	貴社の活動す る地域市場に 関する知識
都市銀行	14.8%	11.0%	8.2%	13.2%	8.3%	19.2%	18.5%	6.9%
信託銀行・旧 長期信用銀行	11.1%	22.2%	22.2%	0.0%	22.2%	0.0%	11.1%	11.1%
地方銀行	8.5%	12.8%	8.1%	16.6%	10.0%	17.5%	10.4%	16.1%
第二地方銀行	7.7%	17.9%	7.7%	12.8%	12.8%	17.9%	7.7%	15.4%
信用金庫	13.7%	5.4%	3.9%	17.1%	3.9%	22.4%	14.6%	19.0%
信用組合	25.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%
外資系銀行	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%
政府系金融機 関	23.9%	15.2%	8.7%	8.7%	10.9%	13.0%	10.9%	8.7%
その他	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	13.7%	10.8%	7.6%	14.1%	8.2%	19.2%	15.8%	10.6%

表 7 3

加重点数に基づく平均点（資本金規模別）

	非該当	1000万円以下	1000万円超 3000万円以下	3000万円超 5000万円以下	5000万円超 1億円以下	1億円超 10億円以下	10億円超
貴社に対する知識	2.10	1.97	1.95	2.02	1.99	1.86	1.82
事業に関するアドバイスの提供	0.43	0.40	0.36	0.46	0.51	0.60	0.49
ファイナンスの供与	0.31	0.60	0.61	0.57	0.48	0.82	0.55
融資スタッフの継続性	0.69	0.75	0.66	0.67	0.78	0.43	0.65
貴社の属する産業分野の知識	0.38	0.20	0.32	0.25	0.32	0.23	0.37
意思決定のスピード	1.02	0.96	1.03	0.93	0.77	0.72	0.85
広範なサービスの提供	0.46	0.67	0.56	0.57	0.58	0.54	0.62
貴社の活動する地域市場に関する知識	0.31	0.13	0.24	0.23	0.28	0.51	0.35
母数	182	571	131	335	92	65	191

（注）ここでは、最も重要である項目について回答している企業数を母数として、平均値を計算している。第2，第3項目に回答していない企業がある。

問35. 一般に金融取引において、次の評価項目①～⑪は、金融機関の性質や能力として、どの程度重要だと思いますか。5段階（1. 非常に重要～5. 全く重要ではない）で評価して下さい。さらに、その評価項目について、現在の貴社のメインバンクの状況を5段階（1. 非常に優れている～5. 非常に劣っている）で評価してください。

- ① 貴社を知っていること
- ② 貴社の経営陣やオーナーを知っていること
- ③ 貴社の属する産業を知っていること
- ④ 貴社の属する地域社会を知っていること
- ⑤ 貴社の活動する市場について知っていること
- ⑥ 日常的な貸出担当者との接触
- ⑦ 安定的な資金供給
- ⑧ 迅速な意思決定
- ⑨ 広範なサービスの提供
- ⑩ 低利資金の供給
- ⑪ 便利な立地

まず、金融機関としての性質や能力としての重要性として、11の観点かどの程度の評価を与えられるかを調べた。「貴社を知っていること」は60%以上の企業が「非常に重要」と考えており、11項目中、最も重要度が高い。「低利資金の供給」と「安定的な資

金の供給」が続いている。

次に、現在のメインバンクがそうした機能をどの程度果たしているかを調べてみると、やはり、「貴社を知っていること」がもっとも評価されている（表 75）。また、「貴社の経営陣やオーナーを知っていること」も高い評価を得ている。そのほか、「安定的な資金供給」や「迅速な意思決定」の点でも評価している企業が多い。他方、重要度の高い項目である「低利資金の供給」について、満足している企業は少ない。

表 76 では、現在のメインバンクについての評価をメインバンクの業態別に調べてみた。ここでは、非常に優れているを1、非常に劣っているを5として、平均点を求めた。したがって、点数が小さいほど評価が高いことになる。都市銀行の場合、「貴社を知っていること」がやはり最も高い点数であるが2点台であり、1点台の高い評点は何もなかった。地方銀行の場合、「貴社を知っていること」が1.91と非常に高い評価を受けているが、「貴社の経営陣やオーナーを知っていること」や「安定的な資金の供給」についても1点台の評価を受けている。信用金庫の場合は、「貴社を知っていること」と「貴社の経営陣やオーナーを知っていること」では高い評価が得られているが、「安定的な資金の供給」という点では必ずしも高い評価とはなっていない。「低利資金の供給」ということでは、政府系金融機関が非常に高い評価を得ている。

表 77 では、Q28のメインバンクの担当者の変更頻度とメインバンクへの満足度の関係を調べてみた。たとえば、変更がないという企業では、「貴社について知っていること」という評価項目について平均1.83点の高い評価を付けている一方、「担当者がいない」という企業での平均点は3.12で低い評価となっている。全般的に変更回数が少ないほど、メインバンクに対する評価は高くなっており、担当者がいない場合のメインバンクへの評価は非常に低い。担当者の変更がないと言う企業の評点と担当者の変更が3回以上という企業の評点の乖離が最も大きいのが、「貴社を知っていること」であり、次が「迅速な意思決定」であった。Q28で見たように、メインバンクの担当者の変更が実際にはかなり頻繁に行われているが、こうした変更が企業のニーズに沿ったものとは考えにくい。少なくとも、頻繁な担当者の変更は顧客企業からマイナスの評価を受けていることに留意して、金融機関の人事政策を構築しておくことが必要であろう。

表 78 では、Q30で得られたメインバンク担当者との面談頻度とメインバンクの評価の関係を探っている。ここでも頻繁に面談が行われているほど、メインバンクの評価が高い傾向が見受けられる。「3日に1回以上」の頻度である企業と「30日超に1回」の頻度である企業で評点を比較すると、「日常的な貸出担当者との接触」という項目が最大の格差を示すのは当然であろうが、次に大きな格差があるのが「貴社の経営陣やオーナーを知っていること」であり、わずかな差で「貴社を知っていること」が続いている。やはり担当者の頻繁な接触が企業側にとっては銀行が自社のことを知ってくれているという安心感を与えているようである。もちろん担当者の頻繁な訪問にはコストがかかるので、企業が希望しているからといって、直ちに実施すべきだという単純な回答とはならないが、リレーションの維持発展における窓口職員の努力が非常に重要であることは明確である。

表 7 4

金融機関の性質や能力としての重要性

	非常に重要	やや重要	どちらともいえない	あまり重要ではない	全く重要ではない
①貴社を知っていること(n=1660)	61.6	31.1	6	1	0.2
②貴社の経営陣やオーナーを知っていること(n=1649)	45.1	39.4	11.6	3	0.8
③貴社の属する産業を知っていること(n=1647)	28.4	50.9	17	3.2	0.5
④貴社の属する地域社会を知っていること(n=1643)	13.5	31.7	37.5	14.7	2.7
⑤貴社の活動する市場について知っていること(n=1641)	22.9	47.7	23.1	5.5	0.8
⑥日常的な貸出担当者との接触(n=1639)	17.4	45.8	24.9	9.6	2.4
⑦安定的な資金の供給(n=1640)	52.4	34.2	9.5	2.5	1.4
⑧迅速な意思決定(n=1642)	51.7	39.2	7.4	1	0.8
⑨広範なサービスの提供(n=1633)	18.9	38.8	32.2	8.5	1.7
⑩低利資金の供給(n=1636)	54.8	33.9	8.6	1.7	1.1
⑪便利な立地(n=1644)	16	39.5	30.3	11.6	2.6

表 7 5

現在のメインバンクの評価

	非常に優れている	やや優れている	どちらともいえない	やや劣っている	非常に劣っている
①貴社を知っていること(n=1648)	28.1	48.7	18.4	3.7	1.2
②貴社の経営陣やオーナーを知っていること(n=1637)	26.1	46.2	21.4	4.6	1.6
③貴社の属する産業を知っていること(n=1635)	9	35.8	45.5	8.2	1.5
④貴社の属する地域社会を知っていること(n=1631)	10.5	29.5	51.9	6.9	1.2
⑤貴社の活動する市場について知っていること(n=1626)	6.4	27.9	54.1	9.8	1.8
⑥日常的な貸出担当者との接触(n=1626)	11.8	39.5	37.3	8.3	3
⑦安定的な資金の供給(n=1622)	26.2	43.6	23.2	4.4	2.5
⑧迅速な意思決定(n=1627)	22.4	43.4	25.3	6.3	2.6
⑨広範なサービスの提供(n=1628)	8.1	30	48.8	9.6	3.5
⑩低利資金の供給(n=1623)	10.7	38	36.7	10.8	3.9
⑪便利な立地(n=1631)	19.1	36.5	34.8	8	1.6

表 7 6

現在のメインバンクに対する5段階評価（「非常に優れている」：1～「非常に劣っている」：5）

	貴社を知っていること	貴社の経営陣やオーナーを知っていること	貴社の属する産業を知っていること	貴社の属する地域社会を知っていること	貴社の活動する市場について知っていること	日常的な貸出担当者との接触	安定的な資金の供給	迅速な意思決定	広範なサービスの提供	低利資金の供給	便利な立地
都市銀行	2.09	2.21	2.62	2.71	2.76	2.62	2.19	2.32	2.68	2.60	2.44
	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2
	994	987	987	986	982	981	978	984	988	978	989
信託銀行ほか	1.75	2.00	2.00	2.42	2.17	2.42	1.92	2.50	2.50	2.67	2.17
	2	2	2	2.5	2	2.5	2	3	3	3	2
	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
地方銀行	1.91	1.97	2.50	2.38	2.68	2.34	1.97	2.14	2.73	2.50	2.23
	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2
	255	253	251	252	250	250	252	252	251	253	252
第二地方銀行	1.98	2.04	2.67	2.69	2.86	2.43	2.26	2.26	2.86	2.67	2.42
	2	2	3	3	3	2	2	2	3	3	2
	52	51	51	51	50	51	50	50	50	49	50
信用金庫	1.92	1.89	2.62	2.36	2.76	2.30	2.15	2.10	2.79	2.78	2.15
	2	2	3	2	3	2	2	2	3	3	2
	239	237	237	236	236	237	236	235	234	237	233
信用組合	2.00	1.29	2.14	1.57	3.00	2.29	2.43	2.00	2.86	3.00	1.57
	2	1	2	2	3	2	2	2	3	3	1
	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
外資系銀行	2.00	2.00	2.00	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00	4.00	4.00	4.00
	2	2	2	3	2	2	2	2	4	4	4
	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
政府系金融機関	1.51	1.68	2.12	2.49	2.30	2.36	1.61	1.66	2.43	1.86	2.53
	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	3
	57	57	57	55	57	56	56	56	56	57	57
その他	2.00	1.67	2.00	2.33	2.33	3.33	2.00	2.00	3.00	3.00	2.33
	2	1	2	3	3	3	2	2	3	3	2
	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
合計	2.01	2.10	2.58	2.59	2.73	2.51	2.13	2.23	2.70	2.59	2.36
	2	2	3	3	3	2	2	2	3	3	2
	1620	1608	1606	1603	1598	1598	1595	1600	1602	1597	1604

(注)上段が平均値、中段が中央値、下段が度数である。

表 7 7

メインバンクの担当者の変更頻度とメインバンクの5段階評価(「非常に優れている」: 1~「非常に劣っている」: 5)

	メインバンク担当職員の変更(Q28)				
	変更なし	1回	2回	3回以上	担当者は いない
貴社を知っていること	1.83	1.82	2.00	2.19	3.12
貴社の経営陣やオーナーを知っていること	2.02	1.93	2.07	2.21	3.27
貴社の属する産業を知っていること	2.46	2.46	2.56	2.70	3.19
貴社の属する地域社会を知っていること	2.55	2.49	2.57	2.69	3.17
貴社の活動する市場について知っていること	2.63	2.65	2.71	2.83	3.25
日常的な貸出担当者との接触	2.37	2.36	2.49	2.65	3.70
安定的な資金の供給	1.97	1.95	2.13	2.28	3.39
迅速な意思決定	1.98	2.07	2.25	2.37	3.39
広範なサービスの提供	2.52	2.62	2.70	2.78	3.46
低利資金の供給	2.42	2.47	2.61	2.68	3.54
便利な立地	2.27	2.25	2.42	2.42	2.83

表 7 8

メインバンク担当者との面談頻度とメインバンクの5段階評価(「非常に優れている」: 1～「非常に劣っている」: 5)

	メインバンク担当職員との面談頻度(Q30)				
	3日に一回以上	7日	15日	30日	それ以上
貴社を知っていること	1.73	1.78	1.81	2.07	2.43
貴社の経営陣やオーナーを知っていること	1.74	1.84	1.91	2.18	2.50
貴社の属する産業を知っていること	2.37	2.39	2.46	2.67	2.75
貴社の属する地域社会を知っていること	2.24	2.51	2.49	2.65	2.85
貴社の活動する市場について知っていること	2.53	2.53	2.64	2.82	2.92
日常的な貸出担当者との接触	2.10	2.04	2.32	2.65	3.07
安定的な資金の供給	1.86	1.86	1.92	2.22	2.55
迅速な意思決定	1.95	2.00	2.07	2.31	2.55
広範なサービスの提供	2.48	2.49	2.56	2.82	2.94
低利資金の供給	2.49	2.35	2.47	2.68	2.75
便利な立地	2.18	2.21	2.22	2.48	2.53

問36. メインバンクと長く取引することにより、どのようなメリットがありましたか。該当する番号に3つまで○を付けて下さい。

1. 借入金利が他社よりも優遇された(低い)
2. 借入条件(担保、保証など)が他社よりも優遇された
3. 安定的に資金調達ができた
4. 借入が迅速にできた
5. 経営相談にのってもらえた
6. 取引先から信用され、ステータスが得られた
7. メインバンクを変更するのが面倒(担保・書類等手続き)であっただけ

8. 特に何もメリットはなかった

メインバンクとの長期関係に何もメリットはなかったというのは7.1%で、「変更が面倒であったからに過ぎない」という答えが10%あった。しかし、何らかのメリットがあるとの認識が一般的なようである。そのメリットとしては、「安定的に資金調達ができた」というのが最大のものとなっている。また、「借入が迅速にできた」というのも、回答企業の半数以上が指摘している。いわば、量的な面での評価は高い。他方、価格面での評価はそれほど高いものではない。

表 79

メインバンクとの長期関係のメリット

回答件数計	借入金利が他社よりも優遇された(低い)	借入条件(担保、保証など)が他社よりも優遇された	安定的に資金調達できた	借入が迅速にできた	経営相談にのってもらえた	取引先から信用され、ステータスが得られた	メインバンクを変更するのが面倒(担保・書類等手続き)であっただけ	特に何もメリットはなかった
1712	545	437	1212	916	217	220	173	121
100%	31.8	25.5	70.8	53.5	12.7	12.9	10.1	7.1

問37. 過去5年程度の間、メインバンクを変更されたことがありますか。あるいは、変更しなかったものの、変更をお考えになったことがありますか。該当する番号に1つ○を付けて下さい。

1. 実際に変更した 2. 検討したが、変更しなかった 3. 変更を考えたことはない

回答があったのは1721社で、そのうちメインバンクの変更を「実際に行った」との回答が165社(9.5%)、「検討したが変更しなかった」というのが298社(17.1%)、「変更を考えたことはない」が1283社(73.5%)であった。

問38. 問37で1もしくは2と回答された方のみお伺いします。

メインバンクを変更されたあるいは、変更を検討された理由は何でしょうか。該当する番号に3つまで○を付けて下さい。

1. 借入条件(金利、担保、保証など)に不満
2. 貸出審査のスピードが遅い
3. 銀行店舗までの距離が遠い
4. 銀行員の訪問頻度が少ない
5. 銀行員の接客態度が悪い
6. 銀行の経営内容・将来性に不安感を持っている
7. 借入額に上限があり、今のメインバンクでは対応できない
8. 自社の営業エリアが拡大し、今のメインバンクでは対応できない
9. 本社移転
10. 情報提供・経営相談機能(コンサルティング)が弱い
11. メインバンクの取扱商品の品揃えが不足

12. よりステータスの高い金融機関と取引したい
 13. ペイオフ解禁に備えて
 14. メインバンクが他の金融機関と統合した
 15 その他 ()

問37で1もしくは2と回答した463社に対して、その理由を尋ねている。ただし、有効回答数は279社であった。「借入条件（金利、担保、保証など）に不満」が圧倒的に多かった。次いで、「銀行員の訪問頻度が少ない」が続いている。

Q26で取引支店までの距離は比較的短いことを見たが、「銀行店舗までの距離が遠い」ことを理由としてあげる企業も12.5%あった。店舗の統廃合などで顧客が離れる可能性があることを示唆しており、中小企業金融における店舗の重要性を確認できる。

表 80

メインバンク変更および変更検討の理由

回答件数 計	279	100%
借入条件(金利、担保、保証など)に不満	161	57.7
貸出審査のスピードが遅い	42	15.1
銀行店舗までの距離が遠い	35	12.5
銀行員の訪問頻度が少ない	72	25.8
銀行員の接客態度が悪い	42	15.1
銀行の経営内容・将来性に不安を持っている	46	16.5
借入額に上限があり、今のメインバンクでは対応できない	41	14.7
自社の営業エリアが拡大し、今のメインバンクでは対応できない	3	1.1
本社移転	5	1.8
情報提供・経営相談機能(コンサルティング)が弱い	42	15.1
メインバンクの取扱商品の品揃えが不足	7	2.5
よりステータスの高い金融機関と取引したい	31	11.1
ペイオフ解禁に備えて	21	7.5
メインバンクが他の金融機関と統合した	30	10.8
その他	17	6.1

問39. 現在、貴社はメインバンクも含めいくつの金融機関から借り入れていますか。

0社という企業は、メインバンクからも借入がないことを意味する。最大34機関という回答があったが、平均値は3.66機関であった。表にも示したように3機関が最も多いが、1機関から5機関まではそれぞれ10%以上あり、ばらつきがあることがわかる。

問 4 1. 最近（この 1～2 年間の間）、メインバンクの貴社に接する態度に何か変化が生じましたか。該当する番号にすべて○をつけて下さい。

- | | |
|---|---------------------|
| 1. 渉外係の企業訪問頻度の増加 | 2. 渉外係の企業訪問頻度の減少 |
| 3. 支店長の企業訪問頻度の増加 | 4. 支店長の企業訪問頻度の減少 |
| 5. 商品の品揃えの増加 | |
| 6. 融資セールスの増加 | 7. 融資セールスの減少 |
| 8. 商品（貸出以外）の勧誘が増加した | 9. 商品（貸出以外）の勧誘が減少した |
| 10. 地域貢献活動の増加 | |
| 11. 貸出金利の引き下げ | 12. 貸出金利の引き上げ |
| 13. 担保・保証条件等貸出金利以外の貸出条件の緩和 | |
| 14. 担保・保証条件等貸出金利以外の貸出条件の厳格化 | |
| 15. 従来、サービスの一環として行われていたことに対して銀行が手数料を請求するようになった。 | |
| 16. 融資審査が厳しくなった | 17. 融資審査が甘くなった |
| 18. 特に変化は起きていない | |

「特に変化は起きていない」という企業が最も多いものの、「融資セールスの増加」をあげる企業も 23.8%に達した。「商品（貸出以外）の勧誘が増加した」や「従来、サービスの一環として行われていたことに対して銀行が手数料を請求するようになった」ことを指摘する回答も多かった。注目すべきは、「貸出金利の引き下げ」が 18%の企業で指摘されている点である。2001 年 3 月の量的緩和政策の実施以降、貸出金利は傾向的に低下している点で、それを単に反映しているだけなのかもしれないが、他方で、他の金融機関の訪問頻度が増加していることから、優良顧客の囲い込みをはかっていることも考えられる。

業績との関係（表 8 4）をみると、2 期連続で赤字という企業では「渉外係の訪問頻度」が増加という企業は 6%で、減少が 20%となっているのに対して、2 期連続黒字企業では、増加の方が多。また、その他のセールスや勧誘も業績の良い企業に対して増えている。貸出金利、それ以外の貸し出し条件、融資審査を見ると、業績の良い企業については引き下げや緩和が目立つが、業績の悪い企業については逆となっており、リスクに応じた価格付けが進んでいるように見受けられる。手数料に関しては、経営状況とは関わりがないようである。

メインバンクの業態別に見た変化では、支店長の訪問頻度が地方銀行や信用金庫で顕著に増えている（表 8 5）。貸出以外の商品の勧誘では、都市銀行の積極的な姿勢が伺える。融資セールスはどの業態でも 20%以上の企業が増えていると答えている。他方、リレバンの一環で地域貢献についての取り組みを行っているはずの地域金融機関でも、顧客には「地域貢献活動の増加」がほとんど感じられていない。信用金庫での貸出金利の引き下げや、金利以外の貸し出し条件の緩和、融資審査の厳格化という回答が多い。

表 8 3

メインバンクの態度の変化

回答件数 計	1699	比率
渉外係の企業訪問頻度の増加	225	13.2
渉外係の企業訪問頻度の減少	233	13.7
支店長の企業訪問頻度の増加	260	15.3
支店長の企業訪問頻度の減少	169	9.9
商品の品揃えの増加	125	7.4
融資セールスの増加	405	23.8
融資セールスの減少	72	4.2
商品(貸出以外)の勧誘が増加した	298	17.5
商品(貸出以外)の勧誘が減少した	16	0.9
地域貢献活動の増加	8	0.5
貸出金利の引き下げ	305	18.0
貸出金利の引き上げ	96	5.7
担保・保証条件等貸出金利以外の貸出条件の緩和	142	8.4
担保・保証条件等貸出金利以外の貸出条件の厳格化	91	5.4
従来、サービスの一環として行われていたことに対して銀行が手数料を請求するようになった	367	21.6
融資審査が厳しくなった	148	8.7
融資審査が甘くなった	51	3.0
特に変化は起きていない	505	29.7

表 8 4

業績の状況とメインバンクの態度の変化

		2期連続黒字	赤字から黒字	黒字から赤字	2期連続赤字
渉外係の訪問頻度	増加	14.1%	8.3%	8.9%	6.1%
	減少	12.4%	14.9%	11.6%	20.0%
融資セールス	増加	24.1%	20.4%	19.2%	13.0%
	減少	3.5%	3.9%	4.8%	10.4%
商品(貸出以外)の勧誘	増加	18.0%	13.3%	8.9%	12.2%
	減少	1.0%	1.1%	0.0%	0.9%
貸出金利	引き下げ	19.4%	12.2%	13.0%	3.5%
	引き上げ	3.8%	10.5%	8.9%	8.7%
金利以外の貸出条件	緩和	8.4%	7.2%	6.2%	5.2%
	厳格化	3.6%	11.6%	5.5%	10.4%
手数料の要求		20.2%	21.0%	20.5%	21.7%
融資審査	緩和	3.1%	2.8%	2.7%	0.9%
	厳格化	5.1%	18.2%	15.1%	20.0%
合計		1317	181	146	115

表 8 5

メインバンクの業態とメインバンクの態度の変化

		都市銀行		地方銀行		信用金庫	
		度数	比率	度数	比率	度数	比率
渉外系の訪問頻度	増加	143	13.2%	32	11.3%	35	13.5%
	減少	163	15.0%	28	9.9%	28	10.8%
支店長の訪問頻度	増加	132	12.2%	49	17.3%	58	22.4%
	減少	111	10.2%	25	8.8%	21	8.1%
品揃えの増加		88	8.1%	20	7.0%	9	3.5%
融資セールス	増加	258	23.8%	61	21.5%	54	20.8%
	減少	41	3.8%	6	2.1%	15	5.8%
商品(貸出以外)の勧誘	増加	225	20.7%	32	11.3%	23	8.9%
	減少	8	0.7%	3	1.1%	3	1.2%
地域貢献活動の増加		2	0.2%	4	1.4%	2	0.8%
貸出金利	引き下げ	162	14.9%	59	20.8%	55	21.2%
	引き上げ	63	5.8%	11	3.9%	15	5.8%
金利以外の貸出条件	緩和	82	7.6%	21	7.4%	32	12.4%
	厳格化	49	4.5%	10	3.5%	22	8.5%
手数料の要求		237	21.8%	58	20.4%	47	18.1%
融資審査	厳格化	74	6.8%	27	9.5%	31	12.0%
	緩和	27	2.5%	9	3.2%	10	3.9%
特に変化なし		298	27.5%	77	27.1%	66	25.5%
合計		1085	100.0%	284	100.0%	259	100.0%

8. 銀行取引一般に関する質問

第VI部では、銀行取引一般に関する質問を行っている。

問42. 今後取引を拡大したい金融機関の業態として該当する番号に1つ○を付けて下さい。

- | | | |
|-----------|-----------------|------------|
| 1. 都市銀行 | 2. 信託銀行・旧長期信用銀行 | 3. 地方銀行 |
| 4. 第二地方銀行 | 5. 信用金庫 | 6. 信用組合 |
| 7. 外資系銀行 | 8. 政府系金融機関 | 9. その他 () |

問24によると、61.6%の企業がメインバンクを都市銀行と回答していた。本問では、今後を聞いているが、それによれば、都市銀行をあげているのは39.5%である。一方、地方銀行は現在のメインバンク率が16.1%であるのに対して、本文での比率は21.9%である。

企業の資本金別に見てみる(表87)と、5000万円以下の規模では、都市銀行は37%であるのに対して、10億円超の企業では46%となっている。小規模企業では、政府系金融機関をあげる企業も多いことが目立つ。

最後に、問24と本問のクロス集計を行ってみた(表88)。(Q24について回答のある企業についてのみの集計なので、総計は1577よりも少なくなっていることに注意)。たとえば、現在都市銀行をメインにしている企業の内、地方銀行との取引を拡大したいという企業が18.7%に達している。他方、地方銀行をメインにしている企業では、都市銀行との取引を拡大したい比率が34.1%に達している。

表 8 6

今後取引を拡大したい金融機関

回答件数 計	都市銀行	信託銀行・旧長期信用銀行	地方銀行	第二地方銀行	信用金庫	信用組合	外資系銀行	政府系金融機関	その他
1574	621	30	345	17	135	6	26	239	155
100%	39.5	1.9	21.9	1.1	8.6	0.4	1.7	15.2	9.8

表 8 7

資本金の規模別に見た今後取引を拡大したい金融機関

	非該当	1000万円以下	1000万円超 3000万円以下	3000万円超 5000万円以下	5000万円超 1億円以下	1億円超 10億円以下	10億円超
都市銀行	39.2%	37.1%	40.4%	42.5%	33.3%	36.5%	44.7%
信託銀行・旧長期信用銀行	1.6%	1.1%	2.1%	2.5%	2.1%	5.4%	2.0%
地方銀行	21.7%	22.5%	16.3%	21.6%	32.3%	24.3%	19.1%
第二地方銀行	0.5%	0.7%	1.4%	2.5%	2.1%	0.0%	0.0%
信用金庫	16.9%	6.4%	8.5%	6.7%	10.4%	8.1%	9.0%
信用組合	0.0%	0.0%	1.4%	0.3%	1.0%	1.4%	0.5%
外資系銀行	0.5%	2.9%	2.8%	0.0%	2.1%	1.4%	1.0%
政府系金融機関	11.1%	19.1%	17.0%	14.0%	11.5%	10.8%	12.1%
その他	8.5%	10.2%	9.9%	9.8%	5.2%	12.2%	11.6%
合計	189	560	141	315	96	74	199

表 89

貸出金利の引き上げの受け入れ態度

	関西アンケート		東商アンケート		東海アンケート	
	回答社数	比率	回答社数	比率	回答社数	比率
	1776	100%	162	100%	609	100%
目的や理由はどうあれ、到底受け入れは困難	809	45.6	68	42.0%	239	39.2%
取引が継続されるのであればやむを得ない	240	13.5	26	16.0%	75	12.3%
担保や保証人設定について軽減されるのであれば納得	420	23.6	35	21.6%	130	21.3%
迅速な貸出しに繋がるのであれば納得	190	10.7	28	17.3%	101	16.6%
その他	117	6.6	5	3.1%	64	10.5%

表 90

メインバンクの業態別の貸出金利の引き上げの受け入れ態度

	目的や理由はどうあれ、到底受け入れは困難	取引が継続されるのであればやむを得ない	担保や保証人設定について軽減されるのであれば納得	迅速な貸出しに繋がるのであれば納得	その他	度数
都市銀行	50.3%	12.4%	21.1%	9.7%	6.4%	966
信託銀行・旧長期信用銀行	58.3%	8.3%	16.7%	8.3%	8.3%	12
地方銀行	41.3%	14.3%	26.2%	11.9%	6.3%	252
第二地方銀行	40.4%	8.5%	27.7%	23.4%	0.0%	47
信用金庫	33.6%	18.5%	31.0%	12.1%	4.7%	232
信用組合	42.9%	0.0%	14.3%	28.6%	14.3%	7
政府系金融機関	49.1%	20.0%	29.1%	0.0%	1.8%	55

問 4 4. 金融機関との取引において、今後重視していきたい機能・サービスを次の 1 から 21 の中から 3 つまでお選び頂き○を付けて下さい。

借入れ・資金運用面の条件

1. 借入金利の低さ
2. 借入れ条件（担保・保証等）の緩さ
3. 事業の将来性や技術力に対する評価が条件面に適切に反映されるか
4. 安定的に資金供給が受けられるか
5. 機動的に資金供給が受けられるか（手続き、審査等が迅速）
6. 運用商品の利回りの高さ

商品・サービスの多様性

7. 資金調達に関する商品・ツールの品揃え
8. 資金運用商品の品揃え

表 9 1

今後重視していききたい機能・サービス

	関西アンケート		東海アンケート		日銀アンケート		
	回答社数	順位	回答数	順位	大企業	中堅企業	中小企業
借入金利の低さ	1075	1	308	1	2	1	1
借入れ条件(担保・保証等)の緩さ	554	3	108	8		3	4
事業の将来性や技術力に対する評価が条件面に適切に反映されるか	235	7	108	8		8	6
安定的に資金供給が受けられるか	860	2	239	2	1	2	2
機動的に資金供給が受けられるか(手続き、審査等が迅速)	431	5	128	5	6	6	3
運用商品の利回りの高さ	59	17	35	18			
資金調達に関する商品・ツールの品揃え	151	12	68	13	8		
資金運用商品の品揃え	69	15	48	16			
決済関連サービス(CMS、ファームバンキング、外貨決済等)の充実度	172	11	60	14	3	9	
手数料の低さ	445	4	167	4	5	4	7
財務リストラや資金繰り改善に関するコンサルティング機能	114	13	77	12	7		10
新規取引先紹介等マーケティング関連の情報提供力	323	6	192	3	9	5	5
M&Aに関する情報提供力	95	14	85	10			
海外事業展開に関するコンサルティング能力(法制度、資金調達、取引先、雇用、住居等に関する情報提供等)	62	16	51	15	4		
店舗までの近さ	188	10	78	11			
営業担当者の訪問頻度の高さ(渉外サービスの充実度)	193	9	113	7	10	10	9
経営状況等に関する報告負担	19	20	16	20			
企業経営全般に対する指導・アドバイス	216	8	120	6		7	8
人材提供面での機能	31	18	38	17			
安定株主機能	24	19	25	19			
その他	7	21	10	21			

表 9 2

今後重視していきたい機能・サービスと今後取引を拡大したい金融機関

		今後取引を拡大したい金融機関(Q42)								
		都市銀行	信託銀行・旧 長期信用銀行	地方 銀行	第二地方 銀行	信用 金庫	信用 組合	外資系 銀行	政府系金融 機関	その他
今後重視したい機能・サービス(Q44)	1	332	16	187	10	69	4	13	144	80
	2	170	5	103	10	51	2	5	82	31
	3	80	1	41	3	14	2	3	40	13
	4	254	14	178	10	60	1	9	127	46
	5	129	8	83	5	32	1	4	59	31
	6	19	1	4	0	4	0	5	7	6
	7	76	3	20	0	10	0	1	11	9
	8	17	1	12	1	3	0	3	7	6
	9	61	4	39	0	5	0	2	9	20
	10	136	10	72	4	34	3	6	32	50
	11	34	1	21	0	9	1	2	21	10
	12	119	8	61	1	11	1	6	34	21
	13	39	5	9	0	4	0	4	11	9
	14	20	2	6	0	2	0	6	6	5
	15	61	2	31	1	17	3	1	19	13
	16	64	2	33	2	18	0	0	19	13
	17	7	0	2	0	3	0	0	1	2
	18	58	3	47	1	14	0	2	28	16
	19	10	0	7	0	2	0	0	5	2
	20	10	1	2	1	0	0	2	2	6
	21	1	0	0	0	0	0	0	1	3
企業数		621	30	345	17	135	6	26	239	155

表 9 3

上記のうち、都市銀行、地方銀行、信用金庫の 10%を超える選択肢の比率

	今後取引を拡大したい金融機関(Q42)		
	都市銀行	地方銀行	信用金庫
借入金利の低さ	53.5%	54.2%	51.1%
借入れ条件(担保・保証等)の緩さ	27.4%	29.9%	37.8%
事業の将来性や技術力に対する評価が条件面に適切に反映されるか	12.9%	11.9%	10.4%
安定的に資金供給が受けられるか	40.9%	51.6%	44.4%
機動的に資金供給が受けられるか(手続き、審査等が迅速)	20.8%	24.1%	23.7%
運用商品の利回りの高さ	12.2%	5.8%	7.4%
決済関連サービス(CMS、ファームバンキング、外貨決済等)の充実度	9.8%	11.3%	3.7%
手数料の低さ	21.9%	20.9%	25.2%
新規取引先紹介等マーケティング関連の情報提供力	19.2%	17.7%	8.1%
店舗までの近さ	9.8%	9.0%	12.6%
営業担当者の訪問頻度の高さ(渉外サービスの充実度)	10.3%	9.6%	13.3%
企業経営全般に対する指導・アドバイス	9.3%	13.6%	10.4%

問 4 5. この 2 年ほどの間に、次の①～⑩の各項目に関して貴社の主取引金融機関はその機能を強化したと思われますか。4 段階で評価して該当番号に 1 つ○を付けて下さい。(メインバンクがない企業では主たる決済口座を持っている金融機関)

- ① 創業・新事業支援機能等強化
- ② 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化
- ③ 早期事業再生に向けた積極的取り組み
- ④ 新しい中小企業金融への取組みの強化
- ⑤ 顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化
- ⑥ 資産査定、信用リスク管理への強化
- ⑦ 収益管理体制の整備と収益力の向上
- ⑧ 地域貢献に対する情報開示
- ⑨ 貴社自身に対する知識の深さ
- ⑩ 融資などの意思決定のスピード

2003 年のリレーションシップバンキングのアクションプログラムの効果が見られるかを聞いたのが本問である。「強化した」という回答が最も多かったのは、「収益管理体制の整備と収益力の向上」であった。「新しい中小企業金融への取組みの強化」と「資産査定、信用リスク管理への強化」が続いていた。

他方、金融機関の評価ポイントである「貴社自身に対する知識の深さ」や「融資などの意思決定のスピード」という点では、「変わらない」という答えが多かった。「貴社自身に対する知識の深さ」に関しては、「むしろ弱くなった」という回答も 7.5%もあった。

メインバンクの業態別に分けて評価を見てみることにした(表 9 5)。「わからない」の扱いが微妙であるが、ここでは、「強化した」1 点、「変わらない」2 点、「むしろ弱くなった」3 点として、このいずれかの選択肢を選んだ企業について平均値を求めてみることに

した。したがって、点数が低いほど「強化されている」ことになる。「創業・新事業支援機能等強化」をはじめとして、ほとんどの項目で、政府系金融機関の評価がもっとも高い。

表 9 4

最近、主取引金融機関が強化した機能 (%)

	強化した	変わらない	むしろ弱くなった	わからない
①創業・新事業支援機能等強化(n=1744)	9.7	47	3	40.3
②取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化(n=1747)	12.2	54	6.2	27.6
③早期事業再生に向けた積極的取組み(n=1722)	7.3	47.3	3.8	41.6
④新しい中小企業金融への取組みの強化(n=1734)	21.6	43.2	5.1	30.1
⑤顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化(n=1732)	11.4	54.3	7	27.3
⑥資産査定、信用リスク管理への強化(n=1731)	21.1	50.2	2.6	26.1
⑦収益管理体制の整備と収益力の向上(n=1726)	25.3	46.1	2	26.5
⑧地域貢献に対する情報開示(n=1724)	6.4	53.1	4.4	36.2
⑨貴社自身に対する知識の深さ(n=1749)	15.5	64.4	7.5	12.5
⑩融資などの意思決定のスピード(n=1752)	19.6	59.9	4.7	15.8

表 9 5

現在のメインバンク別の主取引金融機関が強化した機能の3段階評価（「強化した」：1～「むしろ弱くなった」：3）

	都市銀行	信託銀行・旧長期信用銀行	地方銀行	第二地方銀行	信用金庫	信用組合	外資系銀行	政府系金融機関	その他
創業・新事業支援機能等強化	1.93	2.00	1.82	1.71	1.86	2.00	2.00	1.54	2.00
取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	1.92	1.86	1.86	1.94	1.92	2.00	2.00	1.73	2.00
早期事業再生に向けた積極的取組み	1.95	1.83	1.92	1.85	1.92	2.00	2.00	1.74	2.00
新しい中小企業金融への取組みの強化	1.74	1.71	1.71	1.77	1.86	1.60	2.00	1.59	2.00
顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化	1.95	1.70	1.89	2.00	1.94	2.00	2.00	1.82	1.50
資産査定、信用リスク管理への強化	1.76	1.64	1.69	1.78	1.79	1.67	1.00	1.77	1.50
収益管理体制の整備と収益力の向上	1.66	1.55	1.69	1.71	1.73	1.75	2.00	1.82	2.00
地域貢献に対する情報開示	2.02	1.86	1.84	1.83	1.91	2.00	2.00	1.98	2.00
貴社自身に対する知識の深さ	1.94	1.73	1.88	1.80	1.81	1.83	2.00	1.73	2.00
融資などの意思決定のスピード	1.84	1.80	1.80	1.81	1.77	2.00	2.00	1.66	2.00

9. 中小企業審査と信用保証制度のあり方

第Ⅶ部「中小企業の貸出審査のあり方」および第Ⅷ部「信用保証制度について」の質問項目の結果を紹介する。

問46. 金融機関が中小企業に貸出を行う際、審査項目として何を重視すべきと貴社はお考えになりますか。次の①～22の項目から3つまで選び番号をご記入下さい。

また、貴社のメインバンクが貴社への貸出を実際に行う際に、以下の①～22の項目をどの程度重視しているとお感じですか。それぞれ5段階（1. 非常に重視している～5. 全く重視していない）でお答えください。

- ① 業種
- ② 企業規模
- ③ 債務償還能力（債務償還年数等）
- ④ 安全性（自己資本比率等）
- ⑤ 収益性（売上高経常利益率等）
- ⑥ 成長性（売上高成長率等）
- ⑦ 不動産担保
- ⑧ 不動産以外の物的担保
- ⑨ 信用保証協会の保証
- ⑩ 個人保証
- ⑪ 代表者の資質
- ⑫ 代表者の個人資産
- ⑬ 代表者の倒産歴
- ⑭ 事業基盤（顧客基盤・供給体制）
- ⑮ 事業上の強み弱み（製品力・技術力）
- ⑯ 情報開示の頻度や質
- ⑰ 外部機関の評価
- ⑱ 取引年数
- ⑲ メインバンクであるか否か
- ⑳ 融資担当者と貴社との信頼関係
- 21 他の金融機関の動向
- 22 貴社の公認会計士や税理士の評判

本問は、大阪府(2004a)のアンケート項目を参考にして、多少の質問項目の追加及び変更を行っている。

収益性、成長性、安全性が上位3位を占めている。こうした財務指標以外では、代表者の資質が29.3%と高い比率となっている

不動産担保、その他の担保、保証協会の保証、個人保証、代表者の倒産歴などは「重視すべき」と考える企業は少ないが、実際には金融機関が非常に重視しているという答えがかなりある。

業態別に、「非常に重視する」を1点～「全く重視しない」を5点として、各項目ごとに実際に重視しているかの評価の平均点数を求めてみた（表97）。「代表者の個人資質」を

比較的重視していると考えられているのは、第二地方銀行と信用金庫であった。

なお、『中小企業白書』に金融機関側に対して行ったアンケート結果が紹介されている(図6)。それによると、財務状況以外では、「代表者や保証人の資力」が、債務者区分において、もっとも重視されている。

表 9 6

中小企業融資において重視すべき点および現実に重視している点

回答件数 計	重視すべき点		実際に重視しているか否か					
	1680	比率	度数	非常に重視している	やや重視している	どちらともいえない	あまり重視していない	まったく重視していない
業種	94	5.6%	1501	6.3%	27.2%	50.7%	13.9%	1.9%
企業規模	83	4.9	1492	6	36.7	43.2	12.9	1.1
債務償還能力(債務償還年数等)	525	31.3	1503	33.7	44	18.7	3.1	0.5
安全性(自己資本比率等)	623	37.1	1533	36.7	46.6	15.1	1.3	0.2
収益性(売上高経常利益率等)	891	53.0	1529	40.5	47	11.2	0.9	0.3
成長性(売上高成長率等)	656	39.0	1515	25.9	45.9	24.8	3.1	0.3
不動産担保	144	8.6	1509	18.8	31.5	31.5	13.3	4.9
不動産以外の物的担保	18	1.1	1476	5.5	15.7	48.3	20.9	9.6
信用保証協会の保証	58	3.5	1495	14	23.8	35.9	13	13.3
個人保証	44	2.6	1496	14.8	27.5	35.2	10.7	11.9
代表者の資質	492	29.3	1521	19.1	40.4	31.8	5.1	3.6
代表者の個人資産	49	2.9	1498	9.4	27.1	40.3	12.6	10.5
代表者の倒産歴	5	0.3	1403	10.3	13	51.3	7.2	18.2
事業基盤(顧客基盤・供給体制)	440	26.2	1497	16.9	50.3	28.9	3.1	0.8
事業上の強み弱み(製品力・技術力)	426	25.4	1506	17	46.9	30.8	4	1.3
情報開示の頻度や質	62	3.7	1490	5.2	31	54	7.4	2.4
外部機関の評価	19	1.1	1483	3	23.7	59.7	10.3	3.2
取引年数	88	5.2	1495	7	36.7	42.9	10.4	3
メインバンクであるか否か	77	4.6	1501	14.3	34.6	40.3	8.2	2.6
融資担当者と貴社との信頼関係	106	6.3	1500	9.4	36.9	44.6	7.1	1.9
他の金融機関の動向	27	1.6	1501	7.1	38.5	44	8	2.4
貴社の公認会計士や税理士の評判	16	1.0	1494	1.7	12	59.9	15.5	10.9

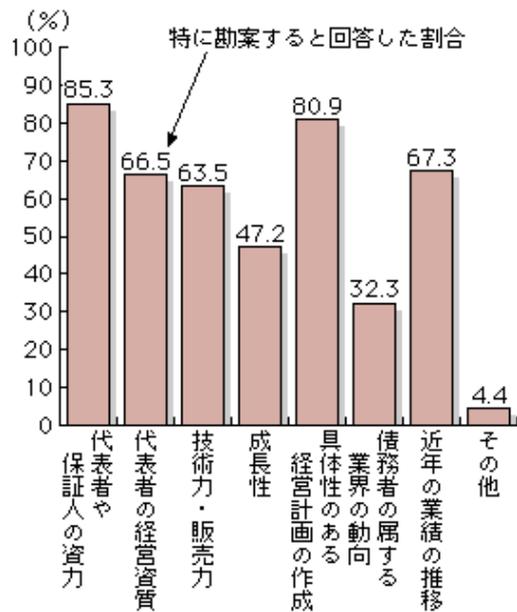
表 9 7

現在のメインバンク別の評価平均点（「非常に重視する」：1～「全く重視しない」：5）

	都市 銀行	信託銀行・ 旧長期信 用銀行	地方 銀行	第二 地方 銀行	信用 金庫	信用 組合	政府系 金融機 関
業種	2.81	2.82	2.76	2.50	2.76	2.60	2.71
企業規模	2.62	3.09	2.71	2.64	2.74	3.20	2.66
債務償還能力(債務償還年数等)	1.96	1.91	1.84	1.85	1.90	2.40	1.70
安全性(自己資本比率等)	1.80	1.82	1.74	1.95	1.87	2.00	1.82
収益性(売上高経常利益率等)	1.73	1.91	1.67	1.95	1.76	1.80	1.51
成長性(売上高成長率等)	2.08	2.36	2.00	2.05	2.00	2.60	1.84
不動産担保	2.63	2.55	2.38	2.32	2.35	1.80	2.45
不動産以外の物的担保	3.17	3.64	3.14	3.10	2.98	3.20	3.25
信用保証協会の保証	3.15	3.91	2.50	2.48	2.26	1.60	3.00
個人保証	3.00	4.09	2.53	2.28	2.15	1.20	2.75
代表者の資質	2.44	2.73	2.21	1.83	2.01	2.50	2.10
代表者の個人資産	3.06	4.18	2.65	2.63	2.32	2.20	3.00
代表者の倒産歴	3.26	4.18	2.91	2.76	2.72	2.60	2.96
事業基盤(顧客基盤・供給体制)	2.20	2.36	2.17	2.12	2.23	2.80	2.10
事業上の強み弱み(製品力・技術力)	2.24	2.64	2.19	2.30	2.26	2.40	1.98
情報開示の頻度や質	2.69	2.64	2.70	2.76	2.74	2.60	2.51
外部機関の評価	2.89	3.00	2.82	2.88	2.76	3.20	2.80
取引年数	2.70	2.73	2.57	2.47	2.42	2.40	2.59
メインバンクであるか否か	2.50	2.27	2.30	2.34	2.40	2.50	2.51
融資担当者と貴社との信頼関係	2.61	2.55	2.48	2.37	2.34	2.60	2.33
他の金融機関の動向	2.58	2.36	2.53	2.68	2.66	2.20	2.63
貴社の公認会計士や税理士の評判	3.26	3.36	3.13	3.12	3.10	3.40	3.27

図 6

金融機関が債務者区分に当たって財務状況以外に特に勘案する点



資料：みずほ総合研究所(株)「中小企業の早期再生支援に関する実態調査」(2004年)
(注)複数回答のため、合計は100を超える。

(出所)直接の出所は、『中小企業白書』。

問 47. 中小企業に貸出を行う際、金融機関で問題になるのはどのような点だとお考えになりますか。以下の項目から3つまで選び番号に○を付けて下さい。

1. 中小企業からの開示される情報の頻度が少ない
2. 中小企業から開示される情報の量が少ない
3. 技術力等定性的情報の評価が困難
4. 中小企業を詳細に審査するためにコストがかかる
5. 貸出後のモニタリング(管理)が難しい
6. 決算書の信憑性に疑問がある
7. 中小企業との接触頻度が少ない
8. 法人と経営者個人の分別が困難
9. 特になし

本問は、大阪府(2004a)のアンケート項目を参考にして、多少の質問項目の追加及び変更を行っている。中小企業白書などでは、金融機関の側からの意見について聞かれていることが多い(表 98)。そこでは、「開示される情報量が少ない」が最も多く指摘されている。

本問では、企業の側の意識を聞いてみた。表 99 に示したように、「中小企業から開示される情報の量が少ない」と「技術力等定性的情報の評価が困難」が多かった。つまり、中小企業自身も情報の問題を認識しているのである。

メインバンクの業態別に見る(表 100)と、都市銀行をメインバンクにしている企業では「中小企業から開示される情報の量が少ない」が多いが、地方銀行以下をメインバンクにしている企業では「技術力等定性的情報の評価が困難」の方が多いと言った特徴が見

られた。

表 98

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）

	大手行	地銀・第二地銀	信金・信組
情報開示の頻度が少ない	16.7%	26.7%	30.7%
開示される情報量が少ない	66.7	61.7	56.1
格付け機関が無い	16.7	15.0	24.6
定性的な情報を評価することが困難	16.7	55.0	42.6
詳細に審査するためのコストが合わない	50.0	35.0	11.6
貸出後にモラルハザードが起きやすい	0.0	3.3	11.9
貸出後のモニタリングが難しい	33.3	18.3	30.2
決算書に信頼が置けない	33.3	61.7	46.3
接触頻度が少ない	0.0	0.0	2.9
経営者個人資産との分別が困難	16.7	45.0	47.4
特に無い	0.0	3.3	1.6

資料：(社) 中小企業研究所「中小企業向け貸出の実態調査」（2003年1月）
(注)直接の出所は、『中小企業白書』。

表 99

中小企業貸出の問題点の認識状況

回答件数 計	中小企業からの開示される情報の頻度が少ない	中小企業から開示される情報の量が少ない	技術力等定性的情報の評価が困難	中小企業を詳細に審査するためにコストがかかる	貸出後のモニタリング(管理)が難しい	決算書の信憑性に疑問がある	中小企業との接触頻度が少ない	法人と経営者個人の分別が困難	特になし
1705	454	793	773	239	350	374	247	360	227
	26.6	46.5	45.3	14.0	20.5	21.9	14.5	21.1	13.3

表 100

メインバンク別の中小企業貸出の問題点の認識状況

	中小企業からの開示される情報の頻度が少ない	中小企業から開示される情報の量が少ない	技術力等定性的情報の評価が困難	中小企業を詳細に審査するためにコストがかかる	貸出後のモニタリング(管理)が難しい	決算書の信憑性に疑問がある	中小企業との接触頻度が少ない	法人と経営者個人の分別が困難	特になし	度数
都市銀行	23.6%	40.6%	38.5%	12.8%	16.4%	20.1%	12.3%	18.9%	10.1%	1085
信託銀行・旧長期信用銀行	16.7%	58.3%	25.0%	8.3%	16.7%	16.7%	8.3%	0.0%	25.0%	12
地方銀行	21.5%	38.0%	40.8%	10.6%	20.8%	17.3%	10.2%	15.8%	12.7%	284
第二地方銀行	34.0%	34.0%	39.6%	9.4%	20.8%	20.8%	9.4%	20.8%	7.5%	53
信用金庫	22.0%	38.2%	42.5%	8.1%	18.1%	15.8%	11.6%	20.1%	14.7%	259
信用組合	14.3%	28.6%	57.1%	0.0%	42.9%	0.0%	14.3%	14.3%	14.3%	7
外資系銀行	0.0%	100.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	1
政府系金融機関	24.1%	51.7%	37.9%	19.0%	17.2%	17.2%	24.1%	6.9%	8.6%	58
その他	0.0%	66.7%	66.7%	0.0%	33.3%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	3

問48. 貴社は金融機関に対して、どのような点を評価して欲しいとお考えですか。以下の項目から3つまで選び番号に○を付けて下さい。

1. 経営者の資質
2. 技術力・ノウハウ
3. 顧客基盤や供給体制
4. 財務実績
5. 担保・保証人
6. 金融機関との過去の(法人としての)取引実績
7. 個人預金や住宅ローン等の経営者の個人取引
8. 給与振り込み口座、個人預金、住宅ローン等の従業員の個人取引

本問は、大阪府(2004a)のアンケート項目を参考にして、多少の質問項目の追加及び変更を行っている。

財務実績が最も多いが、「経営者の資質」といったリレバ的な要素についても評価して欲しいとの希望がある。また、「過去の(法人としての)取引実績」についても評価して欲しいとの希望が強い。

資本金規模別に回答を分類してみると、規模が大きくなるにつれて「経営者の資質」や「過去の(法人としての)取引実績」をあげる比率は低下している(表102)。逆に、「財務実績」や「顧客基盤や供給体制」は、規模が大きくなるほど選択率が高くなっている。

表 101

金融機関に評価して欲しい点

回答件数 計	1846	
経営者の資質	869	47.1
技術力・ノウハウ	846	45.8
顧客基盤や供給体制	944	51.1
財務実績	1054	57.1
担保・保証人	94	5.1
金融機関との過去の(法人としての)取引実績	878	47.6
個人預金や住宅ローン等の経営者の個人取引	39	2.1
給与振り込み口座、個人預金、住宅ローン等の従業員の個人取引	101	5.5

表 102

資本金規模別の金融機関に評価して欲しい点

	非該当	1000万円以下	1000万円超 3000万円以下	3000万円超 5000万円以下	5000万円超 1億円以下	1億円超 10億円以下	10億円超
経営者の資質	47.8%	52.1%	47.0%	47.3%	34.3%	25.9%	16.1%
技術力・ノウハウ	39.1%	38.9%	36.9%	43.6%	43.1%	50.8%	45.2%
顧客基盤や供給体制	34.8%	37.1%	46.6%	47.5%	51.7%	54.3%	51.6%
財務実績	41.3%	39.8%	51.1%	54.8%	59.1%	54.8%	69.9%
担保・保証人	10.9%	5.5%	4.6%	4.7%	3.7%	4.6%	0.0%
金融機関との過去の(法人としての)取引実績	26.1%	47.7%	46.6%	43.1%	43.4%	34.5%	24.7%
個人預金や住宅ローン等の経営者の個人取引	6.5%	5.1%	1.4%	1.3%	0.3%	0.0%	0.0%
給与振り込み口座、個人預金、住宅ローン等の従業員の個人取引	4.3%	4.8%	5.0%	5.0%	4.3%	7.1%	3.2%
該当企業数	46	455	517	383	350	197	93

問49. 貴社は次の①～⑦の融資制度をどの程度評価されますか。それぞれ5段階（1.非常に評価する～5.全く評価しない）で評価して下さい。

- ① 保証を付さない融資
- ② 無担保融資
- ③ 無保証人融資
- ④ スピーディな融資
- ⑤ 成長力を重視した融資
- ⑥ 事業の収益性を重視した融資
- ⑦ 知的財産を重視した融資

本問は、大阪府(2004a)のアンケート項目を参考にして、新しい融資プログラムについて

の期待度を聞いてみた。図 7 に結果をまとめている。

「非常に評価する」の比率が高かったのは無担保融資とスピーディな融資の2つである。担保とスピードがカギとなっていることがわかる。1ないし2の評価を付けた割合で見ると、スピーディな融資がもっとも高い評価を集めている。他方、知的財産を重視した融資については、「どちらともいえない」が非常に多くなっている。これは、中小企業の間でこうした知財重視の融資手法について十分に理解が得られていないことを示唆している。

資本金規模別に、5段階評価の点数を使って平均点をまとめてみた(表103)。したがって、点数が低いほど、評価が高いということになる。「スピーディな融資」がいずれの規模の規模でも最も評価が高い。資本金規模1億円以下までの企業では、「無担保融資」が2位になっているが、それよりも大きな企業の場合には、「成長力を重視した融資」や「事業の収益性を重視した融資」の評価が高い。

図 7
新しい融資手法への評価

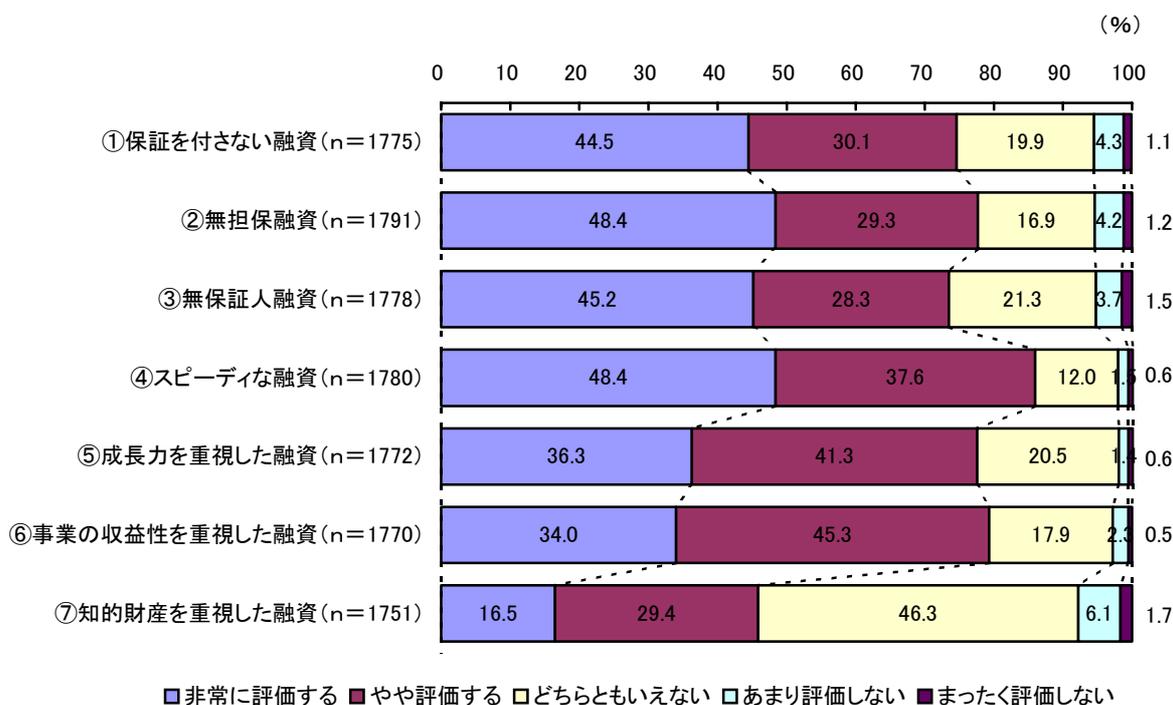


表 103

資本金規模別の新しい融資手法への5段階（「非常に評価する」：1～「全く評価しない」：5）

		保証を付さない融資	無担保融資	無保証人融資	スピーディな融資	成長力を重視した融資	事業の収益性を重視した融資	知的財産を重視した融資
非該当	平均値	2.00	1.82	1.84	1.61	1.97	1.97	2.42
	度数	32	34	32	33	32	33	31
1000万円以下	平均値	1.83	1.74	1.76	1.74	1.94	1.99	2.51
	度数	387	394	394	387	387	383	379
3000万円以下	平均値	1.83	1.75	1.84	1.67	1.93	1.96	2.48
	度数	451	456	450	452	451	449	448
5000万円以下	平均値	1.83	1.80	1.86	1.67	1.81	1.84	2.40
	度数	348	348	344	349	345	347	339
1億円以下	平均値	1.84	1.76	1.86	1.65	1.86	1.81	2.50
	度数	308	310	310	309	309	310	307
10億円以下	平均値	2.05	2.00	2.13	1.67	1.85	1.88	2.54
	度数	173	173	172	174	172	172	171
10億円超	平均値	2.25	2.26	2.34	1.71	1.86	1.79	2.28
	度数	76	76	76	76	76	76	76
全体	平均値	1.87	1.81	1.88	1.68	1.89	1.90	2.47
	度数	1775	1791	1778	1780	1772	1770	1751

問50. 貴社は過去2年以内に保証協会に融資申込みをされたことがありますか。該当する番号に1つ○を付けて下さい。

1. ある 2. → ない 問54へお進み下さい。

信用保証制度の利用率を調べてみた。過去2年以内と限定しているが、回答企業1938社の内、「ある」が616社（31.8%）に上っており、「ない」が1322社（68.2%）であった。保証協会が中小企業金融において大きな役割を果たしていることがわかる。

どのような企業が保証協会に申し込みをしているのかを、表104にまとめてみた。まず、申し込みの有無で自己資本比率を比べると、明らかに申し込み歴がある企業の自己資本比率が低い。問10で尋ねた資金繰りの状況（「厳しい」を1点～「容易」を3点の3段階評価の平均点）で比べると、「ある」企業の方が、かなり資金繰りが厳しい。さらに、「ある」企業の方が総資産規模も小さいこともわかる。また、借入先は「ある」企業の方が若干多い。このように、企業規模が小さく、経営状態が悪く、資金繰りが厳しい企業が信用保証協会の借入申し込みをする傾向があることが伺える。

信用保証協会への申し込みを銀行が企業に求めるとすれば、企業は信用保証料を負担しなければならなくなる。企業の中には、メインバンクが自社のことを十分に理解していな

いから、保証協会の保証を要求すると考えて、不満を持つこともある。そこで、問 35 で尋ねた現在のメインバンクの評価（「非常に優れている」1点～「非常に劣っている」5点の5段階評価）を保証協会への申し込みの有無で比べてみた。その結果は表 105 に示している。これによれば、「ある」企業も「ない」企業も、メインバンクへの評価の点では多くの項目でそれほど大差がない。最も大きな差異があったのは、「低利資金の供給」であった。申し込み歴のある企業ではその評点は 2.76 であり、「ない」企業の 2.51 を 0.25 上回っていた。つまり、申し込み歴のある企業ほどメインバンクに対して「低利資金の供給」の面で不満が強いことになる。次に格差が大きいのは、「安定的な資金の供給」であった。

最後に、Q46 への回答を利用して、「ある」企業と「ない」企業で、メインバンクが実際の貸出において重視していると感じている項目に違いがあるかを調べてみた（表 106）。22 項目の内、平均点数（5段階）で 0.2 点以上の差があったのは 6 項目であった。当然ながら、「信用保証協会の保証」に関して、「ある」企業の非常に多くが、メインバンクが重視していると感じている。その他、「個人保証」や「代表者の個人資産」について、メインバンクが重視していると感じている「ある」企業が多い。

表 104

保証協会への保証申し込み歴と企業の属性

	自己資本比率(Q7)	資金繰り(Q10)		総資産(万円) (Q5)	借入先数(Q39)
		過去1年	その前の1年		
ある	平均値	20.36	1.84	166493	3.94
	中央値	14.15	2	60953	3
	度数	480	606	538	561
ない	平均値	37.99	2.33	1442933	3.54
	中央値	35.07	2	174599	3
	度数	1167	1289	1213	1089

表 105

メインバンクの評価の5段階評価（「非常に優れている」：1～「非常に劣っている」：5）と保証協会への申し込み歴

	ある	ない
貴社を知っていること	2.04	2.00
貴社の経営陣やオーナーを知っていること	2.04	2.12
貴社の属する産業を知っていること	2.61	2.56
貴社の属する地域社会を知っていること	2.56	2.60
貴社の活動する市場について知っていること	2.77	2.71
日常的な貸出担当者との接触	2.46	2.54
安定的な資金の供給	2.24	2.08
迅速な意思決定	2.25	2.22
広範なサービスの提供	2.81	2.65
低利資金の供給	2.76	2.51
便利な立地	2.36	2.35

表 106

保証協会への保証申し込み歴とメインバンクが重視していると予想している点

Q46への回答		不動産担保	信用保証協会の保証	個人保証	代表者の資質	代表者の個人資産	代表者の倒産歴
ある	平均値	2.33	2.10	2.25	2.19	2.56	2.91
	中央値	2	2	2	2	3	3
	度数	519	524	515	517	517	475
ない	平均値	2.65	3.30	3.06	2.42	3.05	3.20
	中央値	3	3	3	2	3	3
	度数	976	957	966	988	966	916

問 5 1. 貴社が保証協会に融資申込みをされた際の結果（過去 2 年以内で、もっとも最近の例）はいかがでしたか。該当する番号に 1 つ〇を付けて下さい。

1. 全額融資された 2. 減額された 3. 断られた

問 50 の「ある」は 616 社あったが、本問への有効回答は 606 社であった。その内 512 社（84.5%）が全額融資を受けられたと答えている。「減額された」が 73 社（12.0%）で、「断られた」はわずか 21 社（3.5%）しかなかった。こうした高率の応諾率は、金融システム危機対策として信用保証プログラムが相次いで拡充されたことも反映しているものと思われる。

保証協会の応諾結果別に、自己資本比率を見ると、やはり、「全額融資された」、「減額された」、「断られた」の順で低くなっている。また、資金繰りの状況も、当然ながら、同じ順で厳しくなっている。

表 107

保証協会の決定と企業の属性

		自己資本比率	資金繰り(Q10)	
			過去1年	その前の1年
全額融資された	平均値	21.65	1.91	1.78
	中央値	15	2	2
	度数	412	503	499
減額された	平均値	13.54	1.51	1.41
	中央値	10	1	1
	度数	47	72	70
断られた	平均値	5.86	1.29	1.19
	中央値	2.45	1	1
	度数	14	21	21

問 5 2. 保証制度の満足度はどの程度ですか。次の①～⑥について 3 段階（1. 満足～3. 不満）で評価して下さい。

- ① 制度のわかりやすさ
② 申請書類の書きやすさ
③ 添付書類の量

- ④ 審査結果が出るまでの時間
- ⑤ 審査結果に対する内容の説明
- ⑥ 保証料

本問は、大阪府(2004b)のアンケート項目を参考にして、多少の質問項目の追加及び変更を行っている。満足との答えは、全般的に1割程度しかなく、不満はかなり多い。とくに、保証料については、70%近い企業が不満をもっているという状況になっている。したがって、保証制度の改革においては、保証料を低くできるような形での制度改革にすることが利用者に受け入れられるためには重要である。

表 108

保証制度への満足度

	満足	普通	不満
①制度のわかりやすさ(n=595)	18.2%	68.6%	13.3%
②申請書類の書きやすさ(n=594)	10.3	73.6	16.2
③添付書類の量(n=599)	8.5	68.6	22.9
④審査結果が出るまでの時間(n=598)	10.5	61.7	27.8
⑤審査結果に対する内容の説明(n=587)	7.7	65.8	26.6
⑥保証料(n=601)	2.7	28.8	68.6

問53. 保証制度にはどの程度メリットを感じますか。次の①～⑤について該当する番号に3段階(1. メリットあり～3. メリットなし)で評価して下さい。

- ① 希望する資金調達ができた
- ② タイミングよく借入ができた
- ③ 金利が安かった
- ④ 対外的信用が広がった
- ⑤ 金融機関との取引が緊密になった

これも、大阪府(2004b)のアンケート項目を参考にしており、保証制度のメリットをどの点に感じているかを尋ねてみた。

「メリットを感じた」が最も多いのは、「希望する資金調達ができた」であり、「タイミングよく借入ができた」が続いている。「対外的信用が広がった」といった点については、ほとんどメリットと感じられていなかった。また、金利面でもあまり評価されていない。

表 110

部分保証制度への移行への意見

	非該当	1000万円以下	1000万円超 3000万円以下	3000万円超 5000万円以下	5000万円超 1億円以下	1億円超 10億円以下	10億円超	全体
貸し渋りなどが起こり中小企業金融に支障があるので反対	45.0%	35.6%	34.9%	33.6%	30.4%	33.7%	26.4%	33.8%
保証協会の財政事情からやむを得ない	7.5%	12.5%	17.5%	16.2%	18.4%	23.9%	20.8%	16.8%
保証料がひき上げられるのなら賛成	40.0%	47.3%	41.6%	39.8%	39.1%	33.1%	31.9%	40.9%
その他	7.5%	4.6%	6.0%	10.4%	12.0%	9.2%	20.8%	8.5%
該当企業数	40	393	435	327	299	163	72	1729

表 111

業績の状況と保証制度改革への意見

	2期連続 黒字	赤字から黒 字に転換	黒字から赤 字に転落	2期連続 赤字
貸し渋りなどが起こり中小企業金融に支障があるので反対	31.2%	42.1%	37.2%	39.7%
保証協会の財政事情からやむを得ない	17.4%	15.7%	15.9%	11.6%
保証料がひき上げられるのなら賛成	41.8%	39.3%	42.1%	38.8%
その他	9.6%	2.8%	4.8%	9.9%
会社数	1244	178	145	121

10. 財務データを使ったアンケートの解析

(1) 財務データ

これまでのアンケートの分析で使われた企業の財務情報は、アンケートの回答項目にあった資産額、規模、売上高、自己資本比率および、発送先企業の選定に使った簡易企業データベースに含まれていた従業員規模や資本金額だけであった。幸いにも、アンケート回答企業のうち745社については、東京商工リサーチ社のデータベースから過去2期分の詳細な財務データを入手することができた。そこで、サンプル数は限定されるが、入手した財務データを使って、上述してきたアンケートの分析を補強しておくことにしたい。

(2) サンプル企業の属性

過去2期の財務諸表が用意されているという条件で、2005年9月に企業サンプルを収集した¹⁸。しかし、各企業の決算時期はまちまちであること、および、東京商工リサーチ社

¹⁸ 具体的には、われわれのアンケート回答企業に関して、「TSR 財務情報ファイル 2600

は入手した情報を順次データベースに収録していくことから、上場会社のように決算情報がタイムリーに得られているわけではない。

今回の745社に関して、前期の決算時期として利用したデータの実際の決算期は、2003年1月から2005年5月までとかなり幅がある。幸いなことに、2003年12月期およびそれよりも古いものは全体の11.3%にすぎないし、2004年3月期およびそれよりも古いものは全体の22.8%なので、多くの企業の財務データは2004年4月期決算以降のものである。

アンケート回答による自己資本比率の平均値は32.0%（数値の記入があった686社）であり、東京商工リサーチ社のデータベースに基づく前期の自己資本比率（＝資本合計／資産合計）は29.7%であった。データの時期の差異およびアンケートでは債務超過状態の企業については数値を求めていることなどのために同一にはならないが、ほぼ正確な回答が得られていたことが裏付けられる¹⁹。全体の平均値が33.2%であったことから、この745社の自己資本比率は特に優良や不良企業に偏っているわけではないことが分かる。

企業の規模は、アンケートの回答計数（705社）に基づく、総資産額235億円、売上高272億円となっており、全体の平均よりも大きいことが分かる。ちなみに、総資産額の分布状況は表112のようになっている²⁰。

表 1 1 2

総資産の規模

回答件数 計	10億円未 満	10億円以上～50億円 未満	50億円以上～100億円 未満	100億円以上～1000億 円未満	1000億円以 上
705	117	327	114	120	27
100%	16.6	46.4	16.2	17.0	3.8

（3）貸出金利の水準とアンケートの回答

企業の直面する金利水準によって金融機関への見方は異なるであろう。ここでは、貸借対照表上の負債合計を分母として、損益計算書上の支払利息割引料を分子にとることで、近似的な金利を計算してみることにした。ただ1期だけの財務データでは変動が大きいと思われるので、われわれの手元にある前期および前々期の2期分の平均値を求めることにした。実際に平均値を計算してみると1.03%となった²¹。

もちろん、低金利下とはいえ、1%の平均金利はかなり低い水準であり、われわれの分母にとった負債額が過大である可能性が強いが、たとえば、短期借入金、長期借入金（1

バイト」を2005年9月に購入した。

¹⁹ 実際、東京商工リサーチ社のデータで自己資本比率がマイナスになる24社を除いて、自己資本比率を計算し直してみると33.7%となる。

²⁰ 東京商工リサーチ社のデータで見ると、745社の総資産額は210億円、総売上高254億円となっており、アンケート回答の計数と似通っている。

²¹ また、負債の内、引当金勘定（具体的には、退職給付引当金、固定負債性引当金）を除いて分母を定義し直した場合の金利は1.05%であった。

年以内償還分も含む)、社債のみを分母にとって計算すると、平均金利は 3.01%となる。ただ、全サンプルの数値がえられず(676社のみ)、最大値で 480%といった異常な値が算出される。そこで、ここでは暫定的に上記のような定義に基づく金利を使うことにする。

まず、企業に親会社や系列関係があるか否か(Q4)での金利の相違を調べてみた(表 1 1 3)。親会社を持つ連結子会社の場合は、金利が非常に低い。系列企業と独立系企業では金利水準はほぼ同一であるが、わずかに独立系企業の方が高い。なお、独立系企業には「親会社」自身も含まれることから、独立系中小企業の借入金利はかなり高いことが予想される。

当然に予想されることであるが、Q8で聞いた資金繰りの状況(過去1年のものを利用)と支払金利水準を比較すると、「厳しい」との回答企業の平均値が 1.6%であるのに対して、「容易」は 0.8%と倍の関係となっている(表 1 1 4)。資金繰り自体はどちらかと言えば量に関する問題であるが、資金の量に問題がある企業では資金の調達価格も高くなっていることがわかる。

会計書類の整備状況と支払金利水準の関係では、意外なことに「独自に作成」の金利が最も低い(表 1 1 5)。この理由の一つは、「独自に作成」に親会社を持つ連結子会社の比率が高いことがあげられる。すなわち、「独自に作成」の 323社の内、74社が連結子会社であり、しかも、その平均支払金利は 0.39%と極めて低いのである。

表 1 1 6では、Q17で金融機関からの借入の方針について尋ねているが、その回答別に支払い金利を見ている。それによると、「減らす」という企業と「増やす」という企業で支払金利水準はほぼ同じであることが分かる。つまり、借入金利の水準自体は借入への姿勢とそれほど明確な関係は見受けられなかった。このことはQ17-1における回答結果とも整合的である。

表 1 1 7では、メインバンクの店舗までの時間距離(Q26)と支払金利の関係を調べてみた。1時間超の区分では企業数が少ないために判断しにくいだが、距離が遠いほど支払金利が高い傾向が見られる。一般に、銀行が独占的に行動するとすれば、銀行は自行に近い企業ほど(他の銀行に客を奪われることがないので)、高い金利を付けることができる。そう考えると、今回のアンケート結果は逆の傾向を示している。しかし、今回のアンケートの対象地域が大阪府、京都府、兵庫県という都市型の地域であり、複数の銀行店舗が同じような場所に立地している例が多い。したがって、むしろ近い企業の方が、監視コストが小さく、リスクが小さいという側面が出ているのかもしれない。ただ、今回のアンケートでは、メインバンク以外の他の銀行の店舗に関しての情報は聞いていないので、断定的なことはいえないことには注意が必要である。

Q35で現在のメインバンクについての評価を尋ねている。最も重要であるとされた「貴社を知っていること」に関してのメインバンクの5段階評価別に支払金利を計算してみたところ、意外にも満足度が高いほど支払金利の水準が高いという結果が得られた(表 1 1 8)。また、「迅速な意思決定」に関して、「非常に優れている」という評価をしている企業群の方が借入金利が高かった。もちろん、「低利資金の供給」という観点では、「やや劣っている」や「劣っている」と回答している企業では支払金利が高い。これらの回答からは、貸出金利は重要ではあるが、他の側面での機能が強化されれば高い貸出金利も企業に受け入れられる可能性を示唆している。

Q39への回答によれば、多くの企業は複数の金融機関から借り入れている。複数の金融機関から借り入れることができれば、金融機関間で競争させることで安い金利で資金が調達できるかもしれない。借入金融機関の数と支払金利の水準を示したのが図8である。

(ただし、ここでは該当企業が10以上あった取引金融機関数11までの区分のみを示した)。金融機関の数がゼロないし1であるところでは、借入金利は非常に低い。つまり、金融機関からの借入がないかメインバンクのみからしか借り入れている企業の支払金利は非常に低い。他方、借入機関が2を超えると金利水準に差異は見られない。したがって、金融機関間で競争させて借入金利を引き下げていると言ったことは見られなかったことになる。

Q43で金融機関の貸出金利の引き上げに関する意見を聞いている。この意見別に支払金利の水準を求めてみたのが、表119である。「目的や理由はどうあれ、到底受け入れは困難」という回答企業の平均支払金利が最も低いという結果になっている。金利が低い企業は金融機関に対して交渉力が強く、金融機関の要求を拒否することが可能だからという理由が考えられる。

表 113

親会社の有無と支払金利水準

	度数	平均値	中央値
親会社の連結子会社である	113	0.50%	0.27%
連結子会社ではないが、系列企業である	62	1.09%	1.05%
独立系企業である	548	1.12%	1.06%
その他	10	1.20%	0.94%

表 114

資金繰りと支払い金利の水準

	度数	平均値	中央値
厳しい	113	1.56%	1.64%
どちらでもない	280	1.06%	1.00%
容易	335	0.82%	0.61%

表 115

会計書類の整備状況と支払金利の関係

	度数	平均値	中央値
貴社が独自に作成	323	0.91%	0.70%
公認会計士の手を借りて作成(ただし監査は受けていない)	38	1.23%	1.04%
公認会計士の手を借りて作成(監査を受けている)	132	1.03%	0.90%
税理士の手を借りて作成	224	1.16%	1.15%
銀行の手を借りて作成	0		
その他	7	0.59%	0.34%

表 116

金融機関からの借入の方針と支払金利

	度数	平均値	中央値
減らす	394	1.15%	1.10%
横ばい	248	0.97%	0.85%
増やす	46	1.14%	1.01%

表 117

メインバンクまでの時間距離と支払金利

	度数	平均値	中央値
10分以内	233	1.03%	0.96%
10分超～30分以内	310	1.04%	0.89%
30分超～1時間以内	109	1.22%	1.24%
1時間超～2時間以内	11	0.67%	0.40%
2時間超	3	1.29%	0.98%

表 118

メインバンクに対する評価と支払金利

	貴社を知っていること			迅速な意思決定			低利資金の供給		
	度数	平均値	中央値	度数	平均値	中央値	度数	平均値	中央値
非常に優れている	218	1.14%	1.10%	156	1.22%	1.24%	77	1.01%	0.97%
やや優れている	306	1.08%	0.95%	278	1.07%	0.96%	238	0.99%	0.87%
どちらともいえない	89	0.91%	0.93%	147	0.90%	0.74%	224	1.05%	0.95%
やや劣っている	14	0.80%	0.43%	40	1.03%	0.94%	66	1.42%	1.32%
非常に劣っている	3	0.30%	0.03%	5	1.41%	1.40%	19	1.39%	1.16%

図 8

取引金融機関数と支払金利

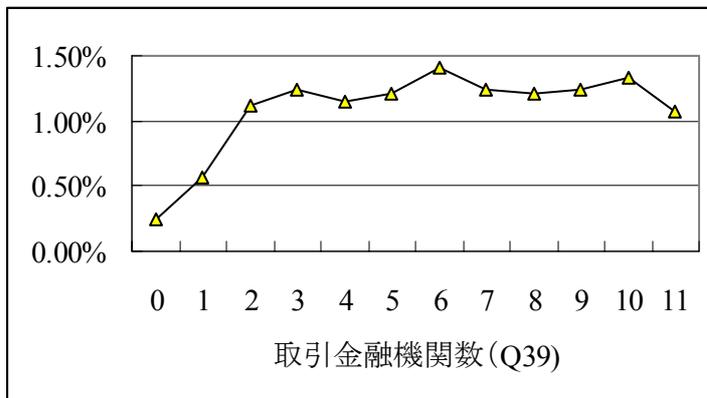


表 119

借入金利の見直しに対する態度と支払金利水準

	度数	平均値	中央値
目的や理由はどうあれ、到底受け入れは困難	319	1.00%	0.88%
取引が継続されるのであればやむを得ない	103	1.22%	1.13%
担保や保証人設定について軽減されるのであれば納得	129	1.25%	1.22%
迅速な貸出しに繋がるのであれば納得	66	1.18%	1.17%
その他	51	0.69%	0.47%

(4) 土地保有と支払金利

本アンケートでも見てきたように、中小企業の間では、保証や担保に対する負担感が強い。残念ながら、保証や担保の状況については、われわれのアンケートでも東京商工リサーチ社のデータベースでも把握することはできない。ここでは一次接近として、担保の中でも最も重要な土地の保有状況とアンケートへの回答の関係を調べてみることにしよう。

具体的には、貸借対照表上の資産項目の土地を分子とし、また、負債合計を分母として、土地・負債比率を計算する。この値が大きいほど、負債に比べて担保になる土地の価値が大きいので金融面での体力があると考えることができよう。

745社についてこの土地・負債比率を計算すると22.36%が平均値となるが、中には負債額の5倍以上の土地を抱える企業も存在する。

Q43で尋ねた借入金利の見直しに対する態度と土地負債比率の関係を見る(表120)と、「担保や保証人設定について軽減されるのであれば納得」や「迅速な貸出しに繋がるのであれば納得」と言った選択企業の土地・負債比率が低いことがわかる。つまり、予想通り、担保の不足している企業ほど担保・保証人の負担軽減や迅速な貸出へのニーズが強いことが確認できる

Q48では金融機関にどのような点を評価して欲しいかを尋ねた。その回答結果と土地・負債比率の関係を調べてみたのが、表121である。意外なことに、「担保・保証人」

を選択する企業で土地・負債比率が低かった。土地を持たない企業ほど経営者の資質を強調するものと考えられるが、今回の分析結果によると、「経営者の資質」を選択した企業のほうが土地持ち企業であった。

最後に、表 122 では、Q50での信用保証制度への申し込みの経験と土地負債比率の関係を見た。「ある」という企業のほうが土地・負債比率の平均値が低い、中央値では逆転している。つまり、大多数の企業ではそれほど差異はないが、「ある」の一部では土地・負債比率の非常に低い企業（つまり、ほとんど担保になる土地を持たない）がいたり、逆に「ない」企業で土地・負債比率が特に高い企業があるためであろう。

表 120

借入金利の見直しに対する態度と土地負債比率

	度数	平均値	中央値
目的や理由はどうか、到底受け入れは困難	319	23.5%	15.1%
取引が継続されるのであればやむを得ない	103	23.1%	13.1%
担保や保証人設定について軽減されるのであれば納得	129	18.5%	13.2%
迅速な貸出しに繋がるのであれば納得	66	18.7%	12.2%
その他	51	25.6%	14.3%

表 121

金融機関に評価して欲しい点と土地・負債比率

	非選択企業			選択企業		
	度数	平均値	中央値	度数	平均値	中央値
経営者の資質	458	19.0%	12.4%	287	27.8%	17.6%
技術力・ノウハウ	415	23.9%	13.1%	330	20.5%	14.5%
顧客基盤や供給体制	349	24.6%	15.6%	396	20.4%	13.0%
財務実績	323	18.2%	12.5%	422	25.5%	15.6%
担保・保証人	716	22.5%	14.1%	29	17.8%	11.6%
金融機関との過去の(法人としての)取引実績	428	22.3%	14.2%	317	22.5%	13.3%
個人預金や住宅ローン等の経営者の個人取引	741	22.2%	13.7%	4	44.0%	38.1%
給与振り込み口座、個人預金、住宅ローン等の従業員の個人取引	711	22.5%	13.7%	34	19.6%	15.8%

表 1 2 2

信用保証制度への申し込みの有無別の土地・負債比率

	度数	平均値	中央値
ある	173	18.1%	14.6%
ない	549	23.6%	13.4%

1 1. むすび

本稿では、2005年6月に実施した関西企業9000社に対するアンケート結果を詳細に紹介した。その際、これまでに実施された先行アンケート研究と比較する形で、東海地域や東京地域の企業との対比も適宜行い、関西企業の特徴および中小企業金融一般の特徴について明らかにした。本アンケート内でも、中小企業金融に関する仮説の検証を行ない、今後の学術研究面での基盤を構築することもできた。

ここでは、アンケート結果を再度繰り返して説明することは避けて、最近の政策課題についての本アンケートからの知見をまとめてみることにしよう。

第一に、中小企業金融の最大の問題である情報の非対称性を軽減するための取り組みについてである。Q12の回答によると、規模の小さな企業ほど財務諸表の作成において税理士に依存する割合が高い。たとえば、資本金1000万円以下の企業の63.5%、あるいは、資本金1000万円超3000万円以下の企業の52.2%が、税理士の手を借りて財務諸表を作成している。したがって、こういった企業層での財務データの整備を進めるには税理士機能の活用が重要となる。従来、税理士は、税の専門家として、(1)税務代理（税務署に対する税の申告などの代理）、(2)税務書類の作成、(3)税務相談、などの業務を中心に行ってきたが、中小企業の金融を円滑化するという視点からは、会計業務（財務書類の作成、会計帳簿の記帳の代行その他財務に関する事務）に精通した税理士の育成や研修プログラムの充実が重要な政策課題となろう。

第二に、中小企業の公的金融への依存度が高い点である。現在、公的金融機関の制度改革が進められている。しかし、Q16の回答によると、全体で39.2%の企業が「外部資金の調達方法として今後重視していく」ものとして、公的金融機関からの調達を1位ないし2位に選択している。特に、規模の小さな企業ではその割合が高く、資本金1000万円以下の企業では、26.9%の企業が1位に公的金融機関をあげており、資本金1000万円超3000万円以下の企業でも同様に16.8%の企業が1位にあげている。さらに、公的金融機関に期待している企業では、資金繰りが厳しいと回答している比率が高く、規模が小さく経営環境の厳しい企業ほど公的金融機関に依存していることが分かる。このことから、公的金融制度改革が特に中小企業の金融環境に大きな影響を与える可能性を考慮に入れておかねばならない。もちろん、影響があるからと言って改革をするべきではないというわけではない。むしろ本当に支援が必要な企業群には支援を続ける一方、それ以外の企業については公的金融機関に依存しない自立への道に進むように誘導する形で改革を進めていくべきであろう。改革の道筋を示し、保護的な政策への後戻りがないことを理解させて、企業の自己改革を促さねばならないであろう。

第三に、新しい金融技術の普及に関するものである。金融庁のリレーションシップバン

キングのアクションプログラムにおいて、新しい中小企業金融への取り組みが各金融機関に求められ、実際、多くの金融機関が新しい金融商品（たとえば、少人数私募債、売掛債権担保融資保証制度、CLO、クイックローンなど）の取り扱いを始めている。こうした新しい金融商品がすべての中小企業に必要であるとは考えられないが、中小企業自体には新しい金融商品に関する知識は乏しく、自ら選択できるとは考えにくい。実際、Q21に対する回答によれば、新しい資金調達手段の知名度と実際の利用状況は必ずしも対応していない。たとえば、CLOを知っている企業は275社であったが、そのうち99社が利用しているのに対して、売掛債権担保融資保証制度を知っている企業は692社もあるが、実際に利用しているのは29社に過ぎない。

Q21の回答によると、実際に利用している企業のほとんどが、こうした新しい調達手段の利用のきっかけを「メインバンクからの紹介」として回答している。たとえば、CLOの利用企業99社の内、83社が「メインバンクからの紹介」が利用のきっかけであると回答している。このように、新しい金融商品が中小企業によって現実に利用されるためには、金融機関の役割が極めて重要である。また、同時に、銀行に頼るだけでなく、商工会議所などの商工諸団体のこの面での機能の強化も必要であろう。

第四に、経済のIT化が進んでいるが、中小企業金融においては、直接のコンタクトが依然として重要な要素になっている点である。Q26の結果によれば、回答企業の39%がメインバンクの主取引支店まで10分以内であると回答しており、30分以内に拡大すると83.9%に達する。東海地域のアンケート調査でも同様の結果が得られており、中小企業金融においては店舗の近接性が重要な要素であり続けている。これは、メインバンクとの連絡の取り方でもっとも活用しているのは、直接会っての面談であるという企業が53.8%に達すること（Q32）とも整合的である。また、近接性と面談重視の傾向は、規模の小さな企業ほど顕著であることも確認された。こうしたことから中小企業金融において、企業のそばに立地している地域金融機関の役割が非常に重要であることが改めて確認できた。遠隔地にすばらしい金融サービスを提供する金融機関がいても、そうした金融機関を利用することは規模の小さな企業ほど難しいのである。地元に着している小さな金融機関の実力を向上させることが中小企業金融の円滑化のためには不可欠なのである。

第五に、中小企業金融機関の強化すべき機能に関してである。Q34によると、中小企業がメインバンクに期待するのは、「自社についてよく知ってくれてくれること」であり、次に重要なのが、「すぐに意思決定してくれること」である。これらはまさにリレーションシップバンキングの機能計画の中核的な概念と言っても良いものである。もちろん、取引相手のことを知るために、これまでも金融機関は努力してきたはずである。しかし、企業が担保や保証に過度に要求しない融資を強く求めていることから（Q44）、企業の信用力に応じた融資を拡大することが求められており、企業の事情をより一層正確に把握する必要がある。しかも、Q49の回答からは、迅速な融資決定が求められており、経常的に企業の業容について把握しておくことが必要である。ただ、こうして担保や保証を求めない融資プログラムを構築できれば、Q43の回答に示唆されるように、貸出金利の適正化の実現につながるものと期待できる。

さらに、Q35のメインバンクに対する評価では、担当者が頻繁に交替していないことや担当者との面談が頻繁に行われていることが重要な要素になっていることがわかった。

リレーションシップバンキングの機能強化においては、金融機関の人事政策（転勤をどの程度行うかや、こういった活動を人事評価の対象にするか）が重要であることを意味している。

第六に、信用保証制度改革に対する含意である。これまでの100%保証の問題が深刻化していることから、部分保証制度への移行は不可避になっているものの、保証枠の縮小には中小企業の反対が根強い。しかし、Q52の回答によれば、現在の保証制度に対する最大の不満は保証料にある。100%保証では、借り手のアドバースセレクション問題や窓口金融機関のモラルハザード問題を考慮に入れて保証料を高め設定せざるを得なかったものと思われるが、部分保証制度によって保証料率を引き下げることが可能になるものと期待できる。したがって、部分保証制度のプラスの面を中小企業者に伝えることも重要である。また、現在のように基本的に一律の保証料率を適用するのではなく、企業の信用力に応じた保証料率に移行することも、借り手企業の賛成を得ながら改革を進めていく方策となるであろう。

その他にも、本文中で触れた様々な含意が今回のアンケート調査によって得られた。しかし、今回1回限りの調査では、各アンケート項目への回答の絶対的な水準の意味を十分に評価することができなかつた。もちろん、そうした問題を多少でも回避するために、先行のアンケート調査と対比するという工夫を行っているが、近年の経済環境の大きな変化の中で、たとえば2003年時のアンケートと2005年時のアンケートを単純に比較することには問題が少なくないと考えられる。今後、他地域も含めて今回のようなアンケート調査を継続的に実施することで、各地域の金融上の特性を明らかにするとともに、リレーションシップバンキングへの各金融機関の取り組みが現実にどのような成果をもたらしているのかを評価していくことが必要であろう。

<謝辞>本稿のもとになったアンケート調査票の作成にあたっては、RIETIの地域金融研究会（主査；筒井義郎・大阪大学教授）のメンバーから協力を受けた。とくに、加納正二・大阪府立大学教授と内田浩史・和歌山大学助教授は大変な労力を割いて、調査票の作成に協力していただいた。さらに、研究会のメンバーからは、数々の有益なコメントを受けた。記して感謝したい。

<参考文献>

大阪商工会議所ベンチャービジネス研究会（代表 忽那憲治）「ベンチャー企業の経営と金融に関する実態調査報告書」1996年11月。

大阪商工会議所・日本銀行大阪支店 「中小企業が前向きな一歩を踏み出すために— アンケート調査等を踏まえた中小企業経営の現状と課題 —」 2005年6月。

大阪府商工労働部「大阪に求められる中小企業金融の方向に関する調査アンケート」

(2004年6月実施)(2005a)。

大阪府商工労働部「保証制度の利用に関するアンケート調査」(2004年6月実施)(2005b)。

九州経済産業局 「中小企業をめぐる資金調達の構造的変化に関する調査」 2003年3月。

多和田眞・家森信善編『東海地域の産業クラスターと金融構造—躍進する名古屋経済の強さを探る—』 中央経済社 2005年3月。

中小企業庁 『中小企業白書』各年版。

日本銀行名古屋支店 「金融機関に期待する機能・役割に関する特別アンケート」 2003年12月18日。

名古屋商工会議所 「愛知県中小企業の金融に関する実態調査結果」 2002年11月。

東京商工会議所・中小企業委員会「中小企業の経営課題に関するアンケート」(2003年3月)

東京商工会議所「リレーションシップバンキングに対するニーズ調査結果」(2003年8月21日)。

宮島英昭・原村健二・稲垣健一「進展するコーポレート・ガバナンス改革と日本企業の再生」 財務省財務総合政策研究所 2003年6月。

(付録)

独立行政法人経済産業研究所・地域金融研究会 関西地域の企業金融に関する企業意識調査

平成 17 年 6 月
独立行政法人 経済産業研究所
〒100-8901 東京都千代田区霞ヶ関 1-3-1
経済産業省別館 11 階

＜調査ご協力のお願い＞

私ども独立行政法人経済産業研究所は、経済産業省所管の非公務員型の独立行政法人です。その前身は通商産業省（当時）の一部門である通商産業研究所であり、自主・独立に政策研究・提言を効果的かつ効率的に実施することを目的として、2001年4月1日に設立されました。行政機関から一定程度の独立性を有して、行政官のみならず民間や学界の有識者、さらには海外を含めた第一級の研究者らが切磋琢磨し、中長期的な視点に立ち、国際的なレベルで調査分析・政策研究・政策提言を行っている本格的な政策研究機関です。

世界的な金融の大きな変革の中で、わが国においても、企業と金融機関の関係や金融機関の果たすべき役割について見直しが進められています。しかし、金融のユーザーである企業の皆様の声が十分に反映された改革にするためには、基礎資料が不足しているのが実情です。そこで、今後の企業金融のあり方を提言するために、特に金融環境が厳しいと言われる関西の企業の皆様を対象にして、本調査を実施することとしました。本調査の結果は、年内にホームページ上で公表すると共に、今後の調査・分析・研究の基礎資料として活用させていただく予定です。

つきましては、ご多忙中誠に恐縮ですが、本調査の趣旨と意義をご賢察のうえ是非ともご協力下さいますようお願い申し上げます。

アンケート用紙は厳重に保管し、調査結果は全て統計的に処理し、集計結果として取り扱い、回答企業及び個人が特定されるような形で公表されることはありません。また、データを上記の目的以外に使用することはございません。

【記入上のお願い】

1. ご回答は本調査票に直接ご記入の上、**平成17年6月24日（金）**までに同封の緑色の返信用封筒にて回収係宛（足立北郵便局 私書箱57号）にご返送いただきますようお願いいたします。
2. 調査時点は、特にことわりのない限り**平成17年6月現在の時点**でご記入ください。
3. お答えいただける範囲でご回答いただき、不明な設問、お答えになりたくない設問はとばしていただいて結構です。

I アンケートにお答えいただく方について

問1. 貴職の所属部署及び管掌について該当する番号に1つ〇を付けて下さい。

- | | | | | |
|------------|---------|-------|-------|-------|
| 1. 財務経理 | 2. 経営企画 | 3. 人事 | 4. 総務 | 5. 営業 |
| 6. その他 () | | | | |

問2. 貴職の御役職について該当する番号に1つ〇を付けて下さい。

- | | | |
|-------------------------|-------|------------|
| 1. 取締役（代表取締役および執行役員を含む） | 2. 部長 | 3. その他 () |
|-------------------------|-------|------------|

II 貴社の企業属性について(すべて単独ベースでお答え下さい)。

問3. 貴社は株式を上場されていますか。該当する番号に1つ〇を付けて下さい。

- | |
|---------------------------------|
| 1. 上場・公開済み |
| 2. 非上場で、公開を目指しており、具体的な計画がある |
| 3. 非上場で、公開を目指しているが、具体的な計画はない |
| 4. 非上場で、公開の予定はないが、直接金融は活用したい |
| 5. 非上場で、公開の予定はなく、直接金融を活用する考えもない |

問4. 貴社には親会社等が存在しますか。該当する番号に1つ〇を付けて下さい。

- | | |
|-----------------|-----------------------|
| 1. 親会社の連結子会社である | 2. 連結子会社ではないが、系列企業である |
| 3. 独立系企業である | 4. その他 () |

問5. 貴社の（貸借対照表上の）総資産はいくらですか。（最も新しい決算期末時点での数値でお答えください。）

総資産		兆					億					万円
-----	--	---	--	--	--	--	---	--	--	--	--	----

問6. 直近2期の売上高はいくらですか。（最も新しい決算期末時点での数値でお答えください。）

前期		兆					億					万円
2期前		兆					億					万円

問7. 貴社の、自己資本比率（＝貸借対照表上の資本の部／総資産）は何%ですか（おおよそで結構です。最も新しい決算期末時点での数値でお答えください。）。

- | | | | | | | | |
|-----------|--|--|--|---|--|--|---|
| 1. 自己資本比率 | | | | . | | | % |
| 2. 債務超過状態 | | | | | | | |

問 2 1. 次の資金調達手段についてお伺いします。名前および具体的な内容を知っているもの、過去3年以内に使ったり参加したことがあるもの、また、その利用のきっかけがメインバンクからの紹介であるものについて、すべての番号に○を付けて下さい。

	知っているもの	3年以内に利用したもの	利用のきっかけがメインバンクからの紹介
① 少人数私募債	1	1	1
② 売掛債権担保融資保証制度	2	2	2
③ C L O	3	3	3
④ クイックローン	4	4	4

※少人数私募債とはここでは50名未満の縁故者(役員・従業員・取引先等自社と関係のある者)を対象に引き受けを募集する社債と定義します。

※売掛債権担保融資保証制度とはここでは売掛先に保有している売掛債権を担保として金融機関から借入を行う場合に、信用保証協会が保証を行う制度と定義します。

※C L Oとはここでは融資債権を裏付けとした証券を投資家に販売することで、金融市場から資金調達することと定義します。

※クイックローンとはここでは金融機関がスコアリングモデル等を使い、短い期間で融資の可否を審査する商品と定義します。

問 2 2. 貴社は、現在、事業会社あるいは金融機関との株式持ち合いをしていますか。回答欄の該当する番号に1つ○を付けて下さい。また、持ち合いをしている場合、株式持ち合いの程度は今後どうするつもりですか。回答欄の該当する番号に1つ○を付けて下さい。

	現在、持ち合いをしているか	持ち合いをしている企業について今後どうするか
①事業会社との持ち合い	1. はい →	1. 強化する 4. やや弱める
	2. いいえ	2. やや強化する 5. 弱める
	3. わからない	3. 現行通り
②金融機関との持ち合い	1. はい →	1. 強化する 4. やや弱める
	2. いいえ	2. やや強化する 5. 弱める
	3. わからない	3. 現行通り

V メインバンクとの関係に関する質問

問 2 3. 貴社は現在、メインバンクをお持ちですか。該当する番号に1つ○を付けて下さい。

1. 持っている	2. 持っていない → <u>問 4 2 (9ページ)へ進んで下さい。</u>
----------	---

問 2 4. メインバンクが属する業態として該当する番号に1つ○を付けて下さい。

1. 都市銀行	2. 信託銀行・旧長期信用銀行	3. 地方銀行	4. 第二地方銀行
5. 信用金庫	6. 信用組合	7. 外資系銀行	8. 政府系金融機関
9. その他 ()			

問33. 貴社はメインバンクに定期的に財務諸表を提出していますか。提出している場合は、1年に何回ぐらいかもあわせてお答え下さい。

1. 提出している→1年に	<u>回数</u>	2. 提出していない
---------------	-----------	------------

問34. 現在のメインバンクについて評価できる点を、以下の中から、重要だと思われる順に3つお選び下さい。

1. 貴社に対する知識	2. 事業に関するアドバイスの提供
3. ファイナンスの供与	4. 融資スタッフの継続性
5. 貴社の属する産業分野の知識	6. 意思決定のスピード
7. 広範なサービスの提供	8. 貴社の活動する地域市場に関する知識

1 番目		2 番目		3 番目	
------	--	------	--	------	--

問35. 一般に金融取引において、次の評価項目①～⑪は、金融機関の性質や能力としての、どの程度重要だと思えますか。5段階（1. 非常に重要～5. 全く重要ではない）で評価して下さい。さらに、その評価項目について、現在の貴社のメインバンクの状況を5段階（1. 非常に優れている～5. 非常に劣っている）で評価して下さい。いずれも該当する欄の番号に○を付けて下さい。

評価項目	金融機関の性質や能力としての重要性					現在のメインバンクの評価				
	1 非常に重要	2 やや重要	3 どちらともいえない	4 あまり重要ではない	5 全く重要ではない	1 非常に優れている	2 やや優れている	3 どちらともいえない	4 やや劣っている	5 非常に劣っている
① 貴社を知っていること	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
② 貴社の経営陣やオーナーを知っていること	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
③ 貴社の属する産業を知っていること	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
④ 貴社の属する地域社会を知っていること	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
⑤ 貴社の活動する市場について知っていること	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
⑥ 日常的な貸出担当者との接触	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
⑦ 安定的な資金の供給	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
⑧ 迅速な意思決定	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
⑨ 広範なサービスの提供	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
⑩ 低利資金の供給	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
⑪ 便利な立地	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

問 4 1. 最近（この 1～2 年間の間）、メインバンクの貴社に接する態度に何か変化が生じましたか。該当する番号にすべて○をつけて下さい。

- | | |
|---|---------------------|
| 1. 渉外係の企業訪問頻度の増加 | 2. 渉外係の企業訪問頻度の減少 |
| 3. 支店長の企業訪問頻度の増加 | 4. 支店長の企業訪問頻度の減少 |
| 5. 商品の品揃えの増加 | |
| 6. 融資セールスの増加 | 7. 融資セールスの減少 |
| 8. 商品（貸出以外）の勧誘が増加した | 9. 商品（貸出以外）の勧誘が減少した |
| 10. 地域貢献活動の増加 | |
| 11. 貸出金利の引き下げ | 12. 貸出金利の引き上げ |
| 13. 担保・保証条件等貸出金利以外の貸出条件の緩和 | |
| 14. 担保・保証条件等貸出金利以外の貸出条件の厳格化 | |
| 15. 従来、サービスの一環として行われていたことに対して銀行が手数料を請求するようになった。 | |
| 16. 融資審査が厳しくなった | 17. 融資審査が甘くなった |
| 18. 特に変化は起きていない | |

VI 銀行取引一般に関する質問

問 4 2. 今後取引を拡大したい金融機関の業態として該当する番号に1つ○を付けて下さい。

- | | | |
|-----------|-----------------|--------------------------------|
| 1. 都市銀行 | 2. 信託銀行・旧長期信用銀行 | 3. 地方銀行 |
| 4. 第二地方銀行 | 5. 信用金庫 | 6. 信用組合 |
| 7. 外資系銀行 | 8. 政府系金融機関 | 9. その他（ ） |

問 4 3. 民間金融機関による収益性の向上等を目的とした貸出金利の見直し（融資システムの再構築や既存融資の金利引上げ要請等）の動きについて、どのようにお考えになりますか。最も近いものを1つ選び番号に○を付けて下さい。

- | |
|--------------------------------|
| 1. 目的や理由はどうか、到底受け入れは困難 |
| 2. 取引が継続されるのであればやむを得ない |
| 3. 担保や保証人設定について軽減されるのであれば納得 |
| 4. 迅速な貸出しにつながるのであれば納得 |
| 5. その他（ ） |

問4 4. 金融機関との取引において、今後重視していきたい機能・サービスを次の1から21の中から3つまでお選び頂き○を付けて下さい。

の借入れ・資金運用面	1. 借入金利の低さ
	2. 借入れ条件（担保・保証等）の緩さ
	3. 事業の将来性や技術力に対する評価が条件面に適切に反映されるか
	4. 安定的に資金供給が受けられるか
	5. 機動的に資金供給が受けられるか（手続き、審査等が迅速）
	6. 運用商品の利回りの高さ
性 ビ商品の多様	7. 資金調達に関する商品・ツールの品揃え
	8. 資金運用商品の品揃え
	9. 決済関連サービス（CMS、ファームバンキング、外貨決済等）の充実度
	10. 手数料の低さ
力 情報提供・提案	11. 財務リストラや資金繰り改善に関するコンサルティング機能
	12. 新規取引先紹介等マーケティング関連の情報提供力
	13. M&Aに関する情報提供力
	14. 海外事業展開に関するコンサルティング能力（法制度、資金調達、取引先、雇用、住居等に関する情報提供等）
利便性	15. 店舗までの近さ
	16. 営業担当者の訪問頻度の高さ（渉外サービスの充実度）
	17. 経営状況等に関する報告負担
能 サポート機能	18. 企業経営全般に対する指導・アドバイス
	19. 人材提供面での機能
	20. 安定株主機能
	21. その他（ ）

問4 5. この2年ほどの間に、次の①～⑩の各項目に関して貴社の主取引金融機関はその機能を強化したと思われますか。4段階で評価して該当番号に1つ○を付けて下さい。（メインバンクがない企業では主たる決済口座を持っている金融機関）

	強化した	変わらない	むしろ弱くなった	わからない
① 創業・新事業支援機能等強化	1	2	3	4
② 取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化	1	2	3	4
③ 早期事業再生に向けた積極的取り組み	1	2	3	4
④ 新しい中小企業金融への取組みの強化	1	2	3	4
⑤ 顧客への説明態勢の整備、相談・苦情処理機能の強化	1	2	3	4
⑥ 資産査定、信用リスク管理への強化	1	2	3	4
⑦ 収益管理体制の整備と収益力の向上	1	2	3	4
⑧ 地域貢献に対する情報開示	1	2	3	4
⑨ 貴社自身に対する知識の深さ	1	2	3	4
⑩ 融資などの意思決定のスピード	1	2	3	4

VII 中小企業の貸出審査のあり方

問46. 金融機関が中小企業に貸出を行う際、審査項目として何を重視すべきと貴社はお考えになりますか。次の①～⑳の項目から3つまで選び番号をご記入下さい。

重視する3項目			
---------	--	--	--

また、貴社のメインバンクが貴社への貸出を実際に行う際に、以下の①～⑳の項目をどの程度重視しているとお感じですか。それぞれ5段階（1. 非常に重視している～5. 全く重視していない）でお答えください。

	1 非常に 重視し ている	2 やや 重視し ている	3 どちら ともい えない	4 あまり 重視し ない	5 全く 重視し ない
① 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 不動産以外の物的担保	1	2	3	4	5
⑨ 信用保証協会の保証	1	2	3	4	5
⑩ 個人保証	1	2	3	4	5
⑪ 代表者の資質	1	2	3	4	5
⑫ 代表者の個人資産	1	2	3	4	5
⑬ 代表者の倒産歴	1	2	3	4	5
⑭ 事業基盤（顧客基盤・供給体制）	1	2	3	4	5
⑮ 事業上の強み弱み（製品力・技術力）	1	2	3	4	5
⑯ 情報開示の頻度や質	1	2	3	4	5
⑰ 外部機関の評価	1	2	3	4	5
⑱ 取引年数	1	2	3	4	5
⑲ メインバンクであるか否か	1	2	3	4	5
⑳ 融資担当者と貴社との信頼関係	1	2	3	4	5
㉑ 他の金融機関の動向	1	2	3	4	5
㉒ 貴社の公認会計士や税理士の評判	1	2	3	4	5

問47. 中小企業に貸出を行う際、金融機関で問題になるのはどのような点だとお考えになりますか。以下の項目から3つまで選び番号に○を付けて下さい。

1. 中小企業からの開示される情報の頻度が少ない	
2. 中小企業から開示される情報の量が少ない	
3. 技術力等定性的情報の評価が困難	
4. 中小企業を詳細に審査するためにコストがかかる	
5. 貸出後のモニタリング（管理）が難しい	
6. 決算書の信憑性に疑問がある	7. 中小企業との接触頻度が少ない
8. 法人と経営者個人の分別が困難	9. 特になし

問48. 貴社は金融機関に対して、どのような点を評価して欲しいとお考えですか。以下の項目から3つまで選び番号に○を付けて下さい。

1. 経営者の資質	2. 技術力・ノウハウ	3. 顧客基盤や供給体制
4. 財務実績	5. 担保・保証人	
6. 金融機関との過去の（法人としての）取引実績		
7. 個人預金や住宅ローン等の経営者の個人取引		
8. 給与振り込み口座、個人預金、住宅ローン等の従業員の個人取引		

問49. 貴社は次の①～⑦の融資制度をどの程度評価されますか。それぞれ5段階（1. 非常に評価する～5. 全く評価しない）で評価して下さい。

	1	2	3	4	5
	評価非常に	やや評価する	どちらでもない	あまり評価しない	全く評価しない
① 保証を付さない融資	1	2	3	4	5
② 無担保融資	1	2	3	4	5
③ 無保証人融資	1	2	3	4	5
④ スピーディな融資	1	2	3	4	5
⑤ 成長力を重視した融資	1	2	3	4	5
⑥ 事業の収益性を重視した融資	1	2	3	4	5
⑦ 知的財産を重視した融資	1	2	3	4	5

VIII 信用保証制度について

問50. 貴社は過去2年以内に保証協会に融資申込みをされたことがありますか。該当する番号に1つ○を付けて下さい。

1. ある	2. → ない	<u>問54へお進み下さい。</u>
-------	---------	--------------------

問51. 貴社が保証協会に融資申込みをされた際の結果（過去2年以内で、もっとも最近の例）はいかがでしたか。該当する番号に1つ○を付けて下さい。

1. 全額融資された	2. 減額された	3. 断られた
------------	----------	---------

今後の調査分析・政策研究・政策提言の参考とさせていただきますので、ご自由にご意見をお書き下さい。

ありがとうございました。