

# 企業アンケート調査の結果

令和元年11月8日



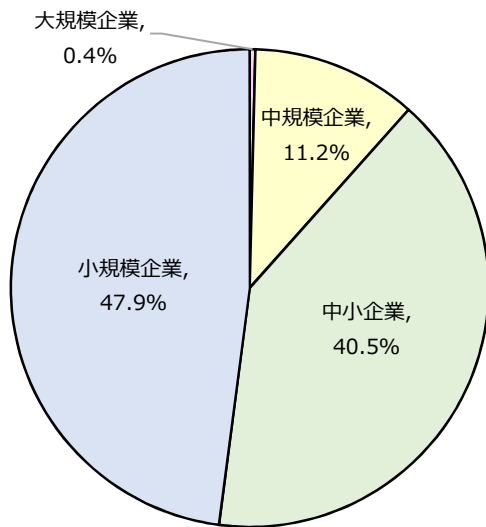
# アンケート調査に協力頂いた企業 ①

- 地域銀行をメインバンクとする中小・小規模企業を中心に、約3万社にアンケート調査への協力を依頼（外部委託）し、9,371社から回答（回答率：約3割、前回調査：8,546社）。
- 借入残高順に上位5つまでの取引金融機関毎に質問への回答を依頼。個々の金融機関について、延べ23,316件の回答（地域銀行に関する回答につき、1地域銀行当たり平均135社の企業の回答。前回調査：平均114社）。
- 「メインバンク」判定は、原則、企業の回答による（回答がない場合は借入残高1位の金融機関を採用）。

※ 有効回答数は、“n” で表記。以下同じ。

## ① 規模・メインバンク・非メインバンクの業態

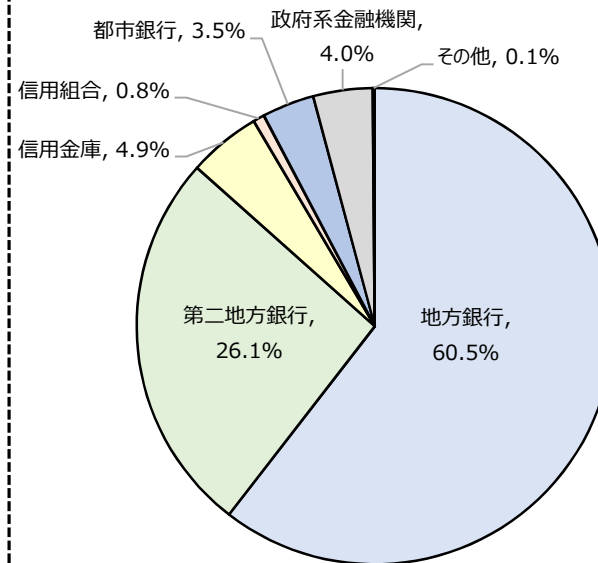
企業の規模別分布  
(n=9,371)



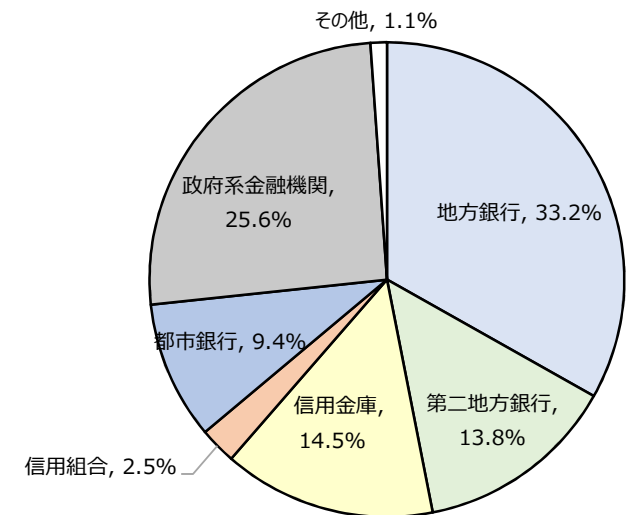
小規模企業：1人～20人  
 中小企業：21人～100人  
 中規模企業：101人～1,000人  
 大企業：1,001人以上

※中小企業及び小規模企業については、  
 中小企業基本法の定義を踏まえ設定

メインバンクの業態別分布  
(n=8,263)



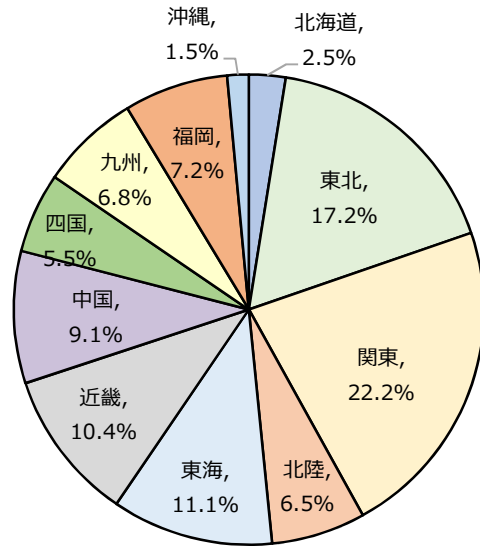
非メインバンクの業態別分布  
(n=15,053)



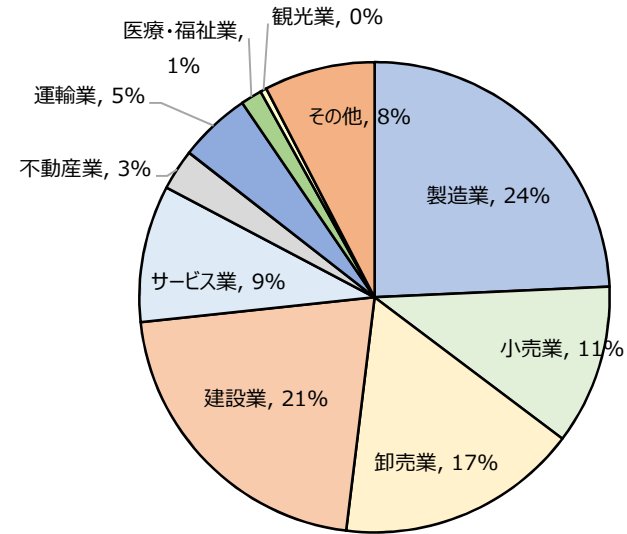
# アンケート調査に協力頂いた企業 ②

## ② 地域・業種・債務者区分・取引金融機関数

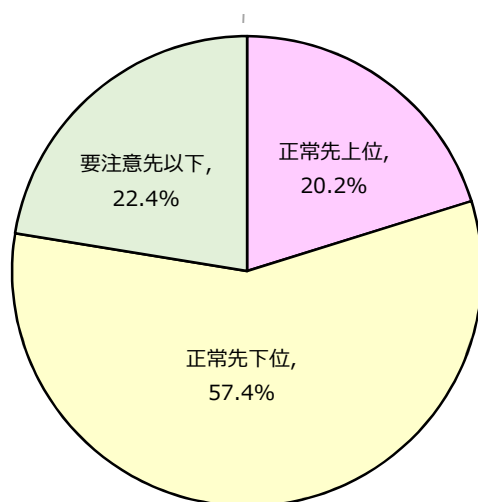
地域別分布 (n=9,368)



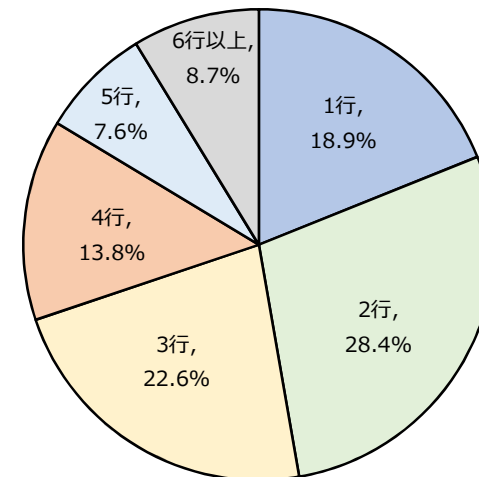
業種別分布 (n=9,371)



債務者区分別分布 (n=9,368)



取引金融機関数の分布 (n=8,317)

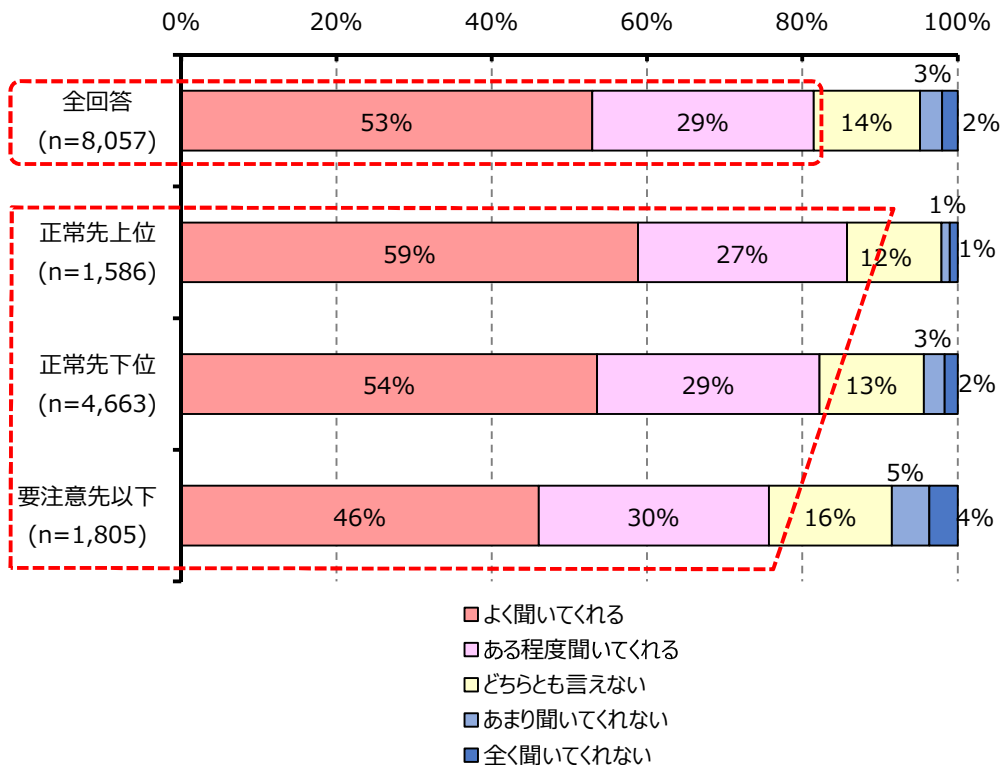


# 金融機関と企業のコミュニケーション①：「経営上の課題や悩みの把握」

- メインバンクについて、顧客企業の経営上の課題や悩みを「よく聞いてくれる」又は「ある程度聞いてくれる」（以下、「聞いてくれる」と略記）とする企業の割合は全体で約8割。その割合は、債務者区分が下位になるほど低くなる。
  - 金融機関の取組みの昨年からの変化について、「以前より聞いてくれるようになった」とする企業の割合は全体で約1割。その割合は、債務者区分が下位になるほど高くなる。
- 「以前より聞いてくれなくなった」とする企業の割合は全体で1割に満たないことから、金融機関の経営上の課題や悩みの把握については、改善傾向が窺われる。

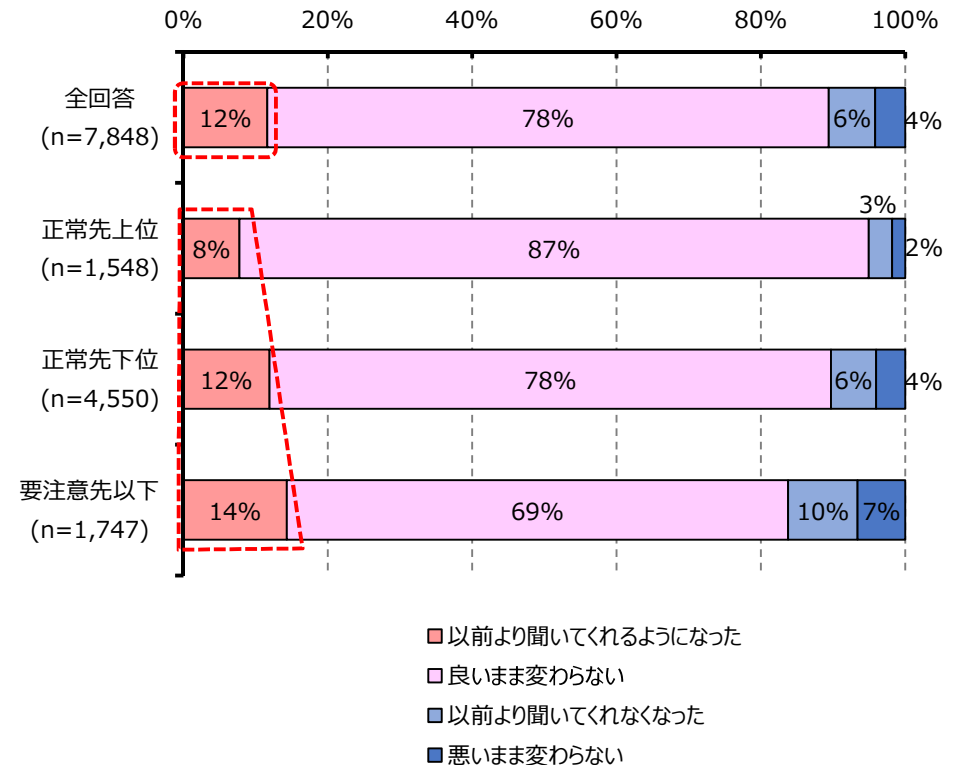
Q. 取引金融機関は、貴社の経営上の課題や悩みを聞いてくれますか。

メインバンク  
(n=8,057)



Q. 昨年と比べて変化はありますか。

メインバンク  
(n=7,848)

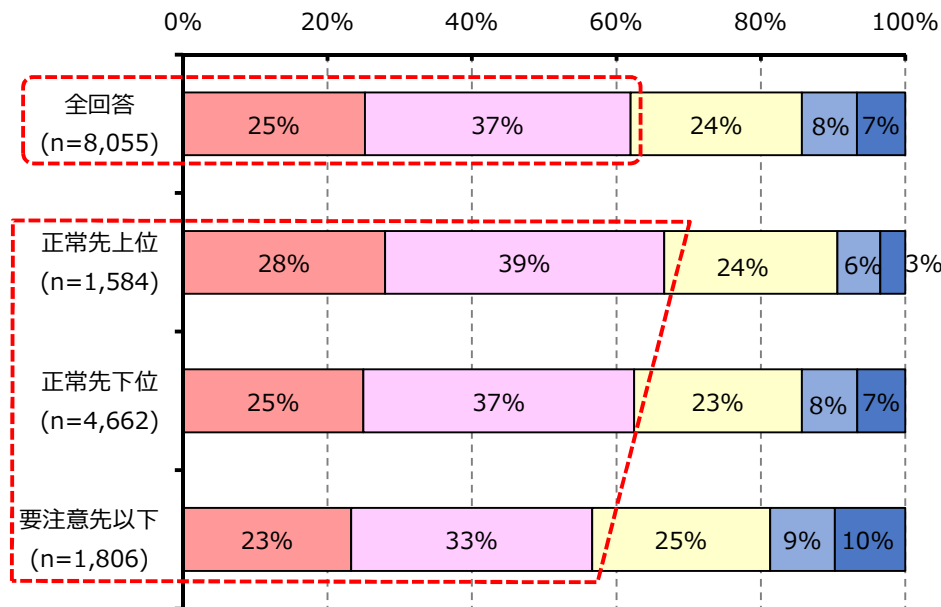


## 金融機関と企業のコミュニケーション②：「経営上の課題に関する分析結果の共有」

- メインバンクについて、顧客企業の経営上の課題に関する分析結果や評価を「よく伝えてくれる」又は「ある程度伝えてくれる」（以下、「伝えてくれる」と略記）とする企業の割合は全体で約6割。その割合は、債務者区分が下位になるほど低くなる。
- 金融機関の取組みの昨年からの変化について、「以前より伝えてくれるようになった」とする企業の割合は全体で約1割。その割合は、債務者区分が下位になるほど高くなる。

Q. 取引金融機関は、金融機関が認識する貴社の経営上の課題や評価を伝えてくれますか。

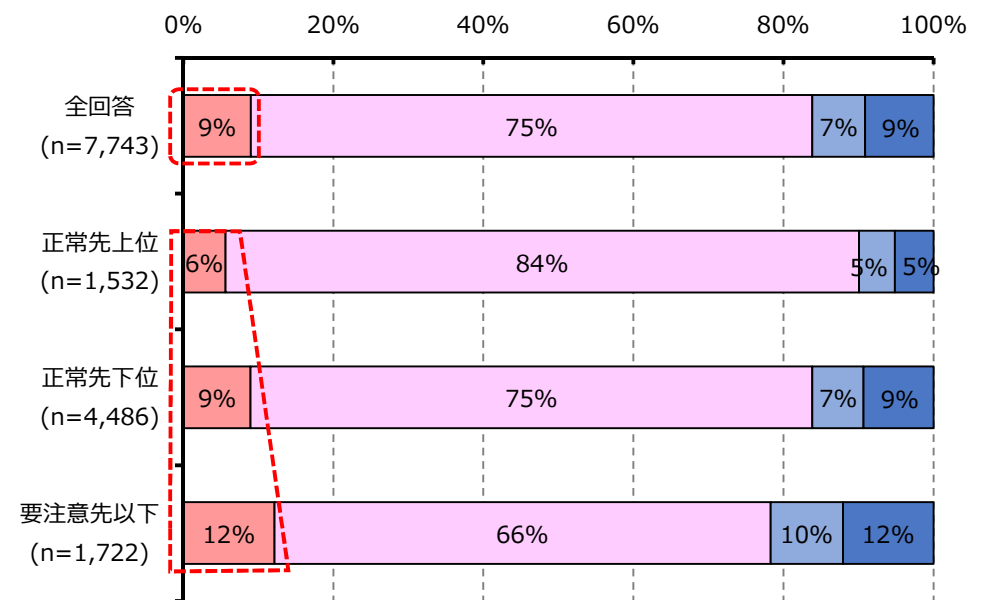
メインバンク  
(n=8,055)



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

Q. 昨年と比べて変化はありますか。

メインバンク  
(n=7,743)



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

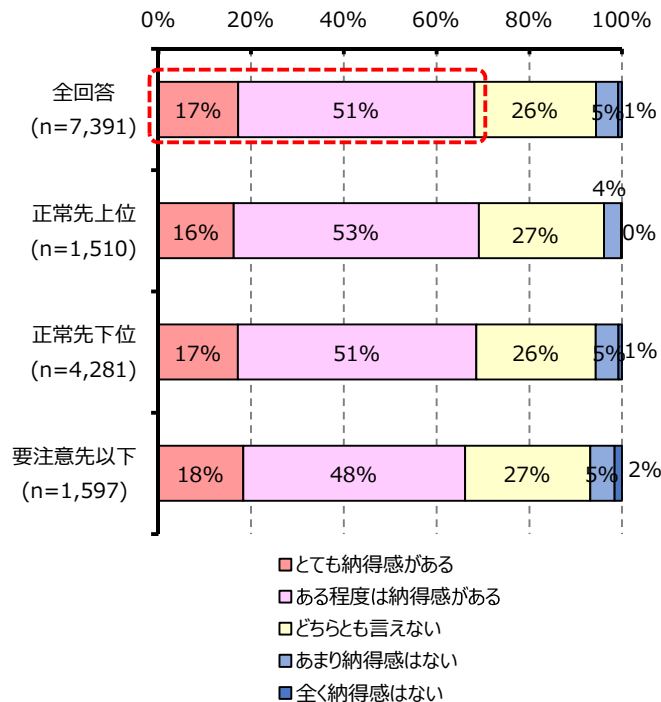
# 金融機関と企業のコミュニケーション③：「伝えられた経営課題や評価に対する納得感」

- メインバンクについて、金融機関から伝えられた経営上の課題の分析結果や評価に対する納得感を「とても納得感がある」又は「ある程度は納得感がある」（以下、「納得感がある」と略記）とする企業の割合は全体で約7割。
- このうち、経営上の課題や悩みを「聞いてくれる」とし、かつ、経営上の課題の分析結果や評価を「伝えてくれる」とした企業の回答を見ると、「納得感がある」とする企業の割合は全体で9割に上昇する。
- 以上のことから、経営上の悩みをよく聞くなど企業と向き合い、更に金融機関内部での分析結果や評価を企業に伝えている金融機関は、その内容について企業の納得感が高い（事業への理解度が高い）と考えられる。

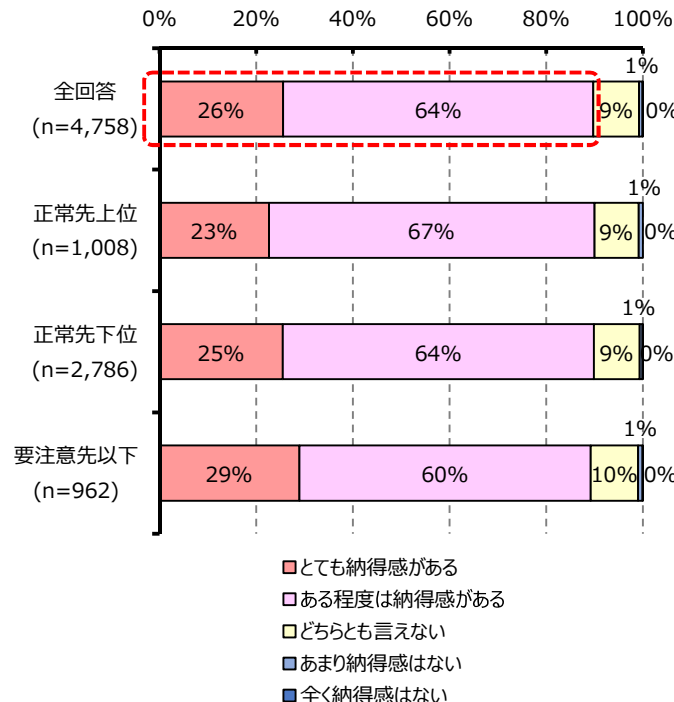
Q. 取引金融機関から伝えられた貴社の経営上の課題や評価は、どの程度納得感がありますか。

Q. 昨年と比べて変化はありますか。

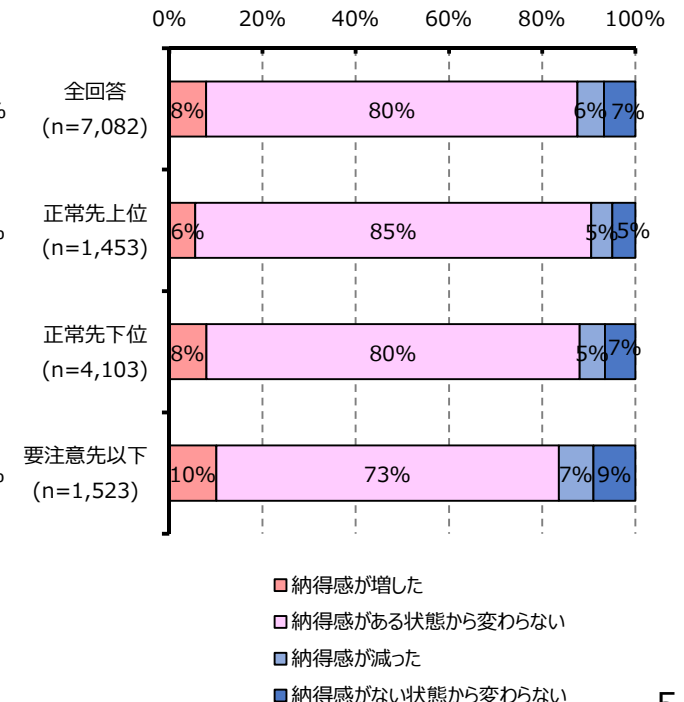
メインバンク  
(n=7,391)



うち、「聞いてくれる」と回答し、かつ、「伝えてくれる」と回答した企業の納得感に関する回答



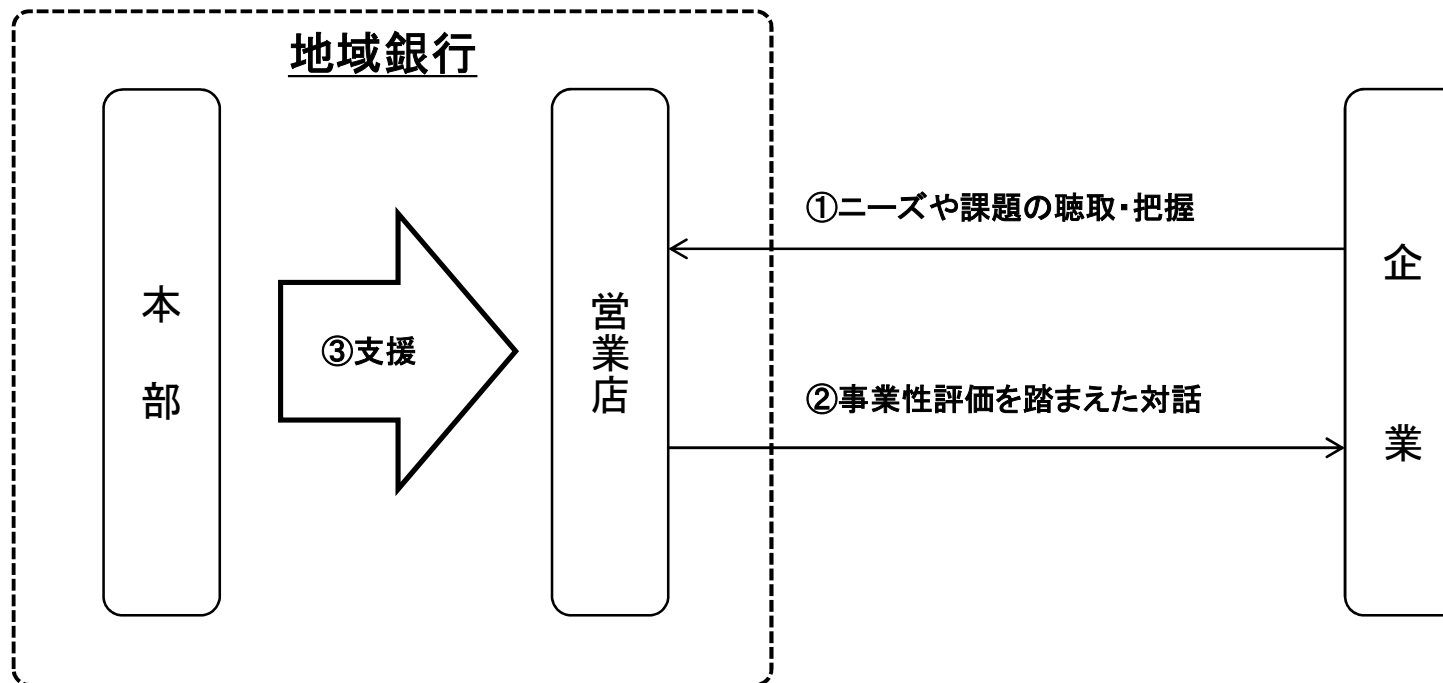
メインバンク  
(n=7,082)



※メインバンクについて集計

## (参考) 平成28年5月23日開催「金融仲介機能の改善に向けた検討会議」資料より抜粋

- 企業から評価される地域銀行の取組みには共通の特徴がみられる。
- 本部を含めた組織全体として、企業との課題の共有を図る仕組みを構築。



### 共通の特徴

- ① 顧客のニーズや経営課題の把握において、独自の仕組みを構築している
- ② 事業性評価を顧客に開示する等、顧客との課題共有のための対話を実施している
- ③ 顧客への支援を、営業店任せではなく本部が積極的に関与・サポートしている

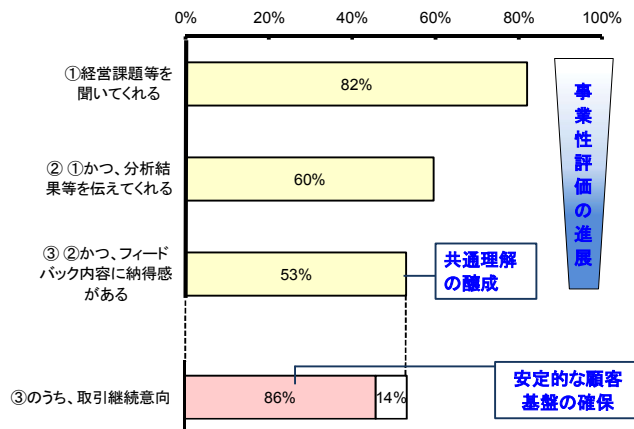
### その他の特徴的な取組み

- 顧客支援のための業績・人事評価によるインセンティブの向上
- 事業性評価に係る人材育成の充実

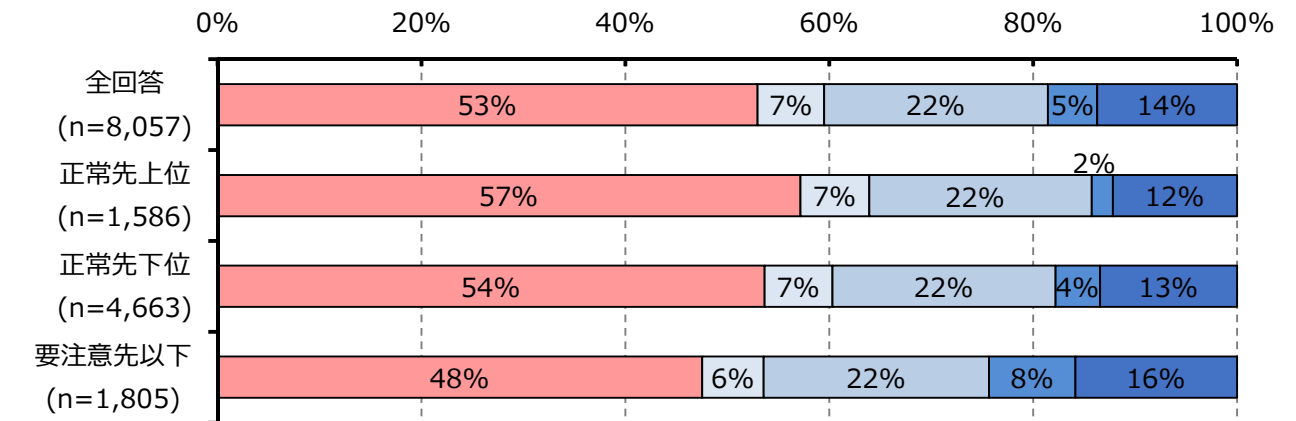
# 金融機関と企業のコミュニケーション④：事業性評価に伴う共通理解の醸成について

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

事業性評価の進展状況と共通理解の醸成 (n=8,057)



事業性評価進展先・その他の先比率 (n=8,057)



□是非、取引を継続したい □その他の回答  
 ※)なお、③以外の先のうち、「是非、取引を継続したい」と回答した者は約6割。

□事業性評価進展先 □聞いてくれる・伝えてくれるが納得感がない □聞いてくれるが伝えてくれない ■聞いてくれない ■その他

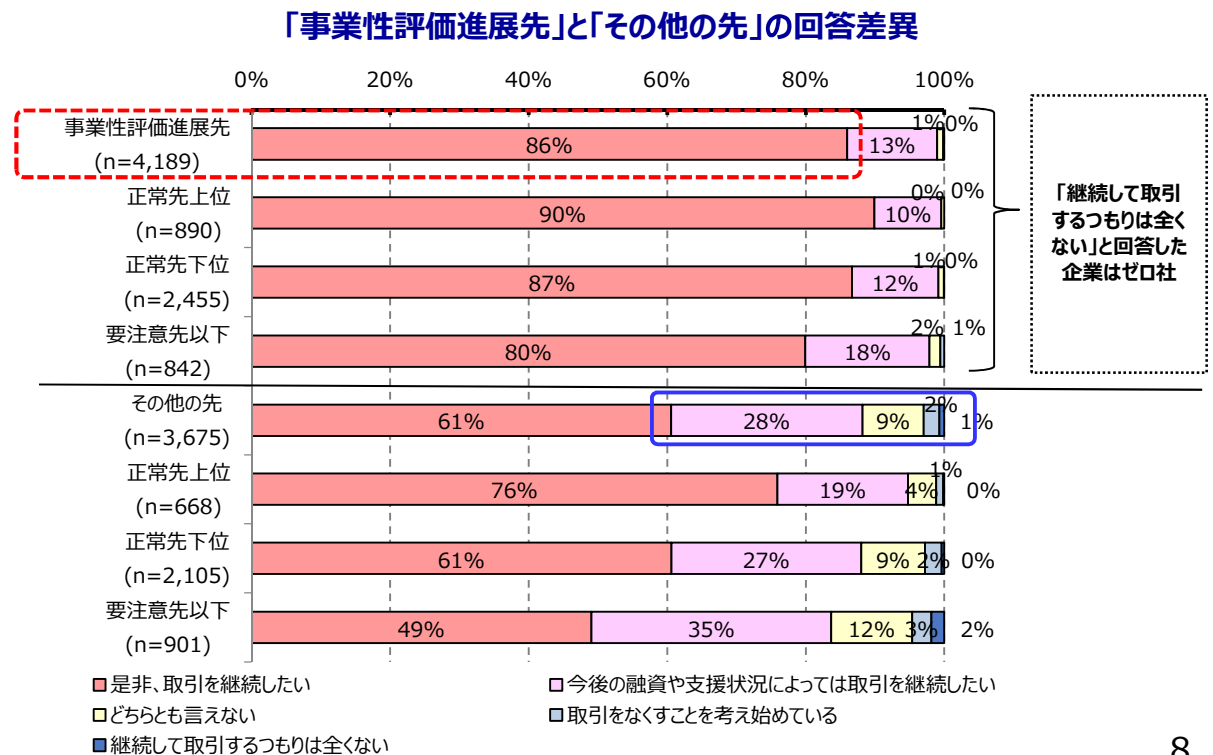
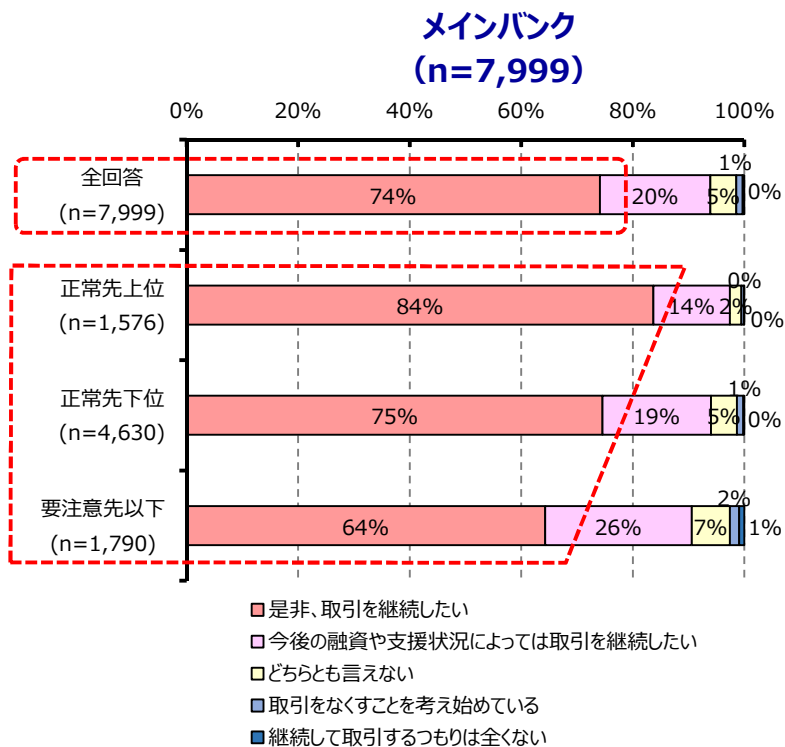
※メインバンクについて集計。全ての企業が全質問に回答しているわけではないため、各質問において必ずしも母数が一致するわけではない点に留意。



## 金融機関と企業のコミュニケーション⑤：金融機関との取引継続意向

- メインバンクとの取引継続意向について、「是非、取引を継続したい」とする企業は全体で7割強。その割合は、債務者区分が下位になるほど低くなる。
- 「事業性評価進展先」では、「是非、取引を継続したい」とする企業は9割弱を占めており、特に、「継続して取引するつもりは全くない」とする企業の数ゼロ社であることが特徴的。
- 一方、「その他の先」では「是非、取引を継続したい」とする企業は約6割に止まり、残りの約4割は、無条件に取引継続を考えているものではなく、今後のメインバンクの取組状況によっては取引金融機関を変更する可能性を示唆している。
- 以上のことから、事業性評価を行うことが、企業のニーズや課題を捉えた納得感のある融資やサービスの提案を行うことを通じ、（時に企業の生産性向上への貢献をも通じ、）安定的な顧客基盤の確保に繋がることが窺える。

Q. 現在の取引金融機関と、今後も取引を継続していきたいと考えていますか。

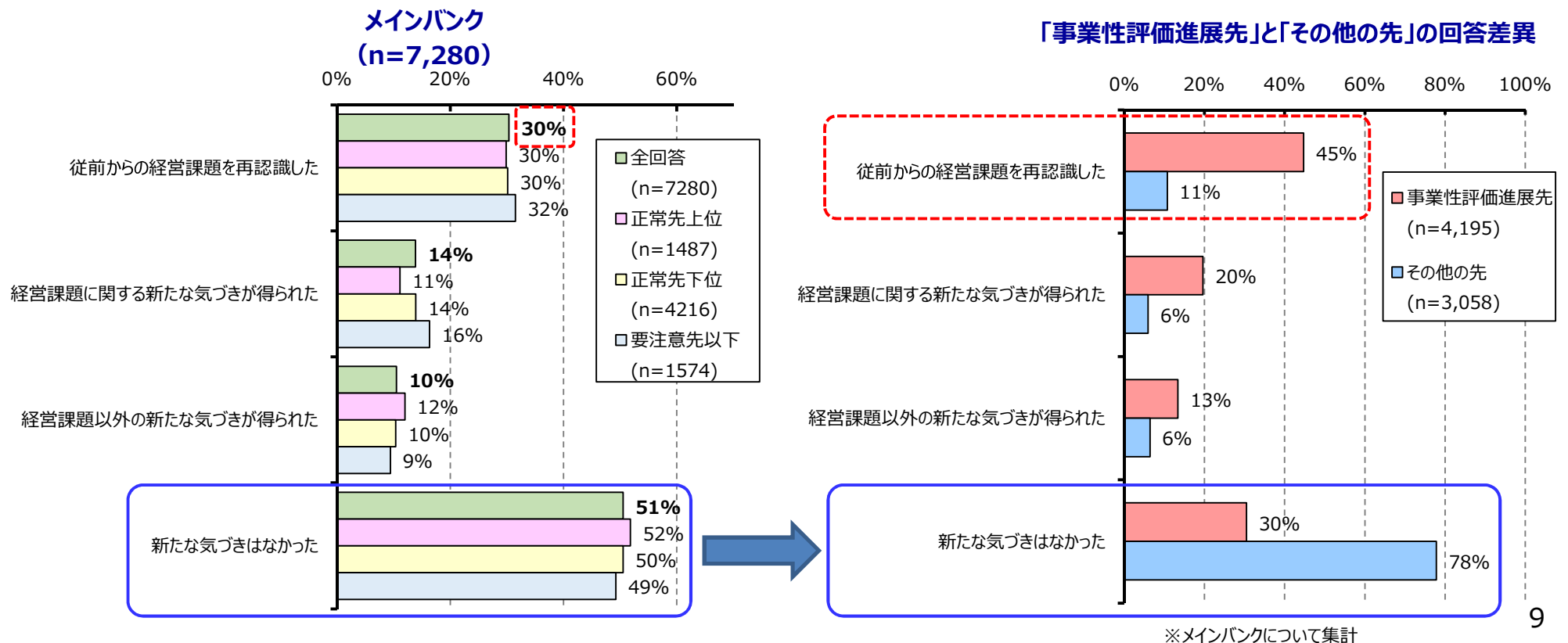


※メインバンクについて集計

## 金融機関と企業のコミュニケーション⑥：「企業への気づきの提供」

- メインバンクについて、金融機関から伝えられた経営上の課題の分析結果や評価により、「**従前からの経営課題を再認識した**」とする企業の割合は全体で**3割**。また、「**新たな気づきは得られなかった**」とする企業の割合は全体で**約5割**。
- 上記に関し、**事業性評価進展先とその他の先の回答差異**を見ると、「**従前からの経営課題を再認識した**」とする企業の割合は、「**事業性評価進展先**」では、**4割強**であるのに対し、「**その他の先**」では**1割**に止まる。  
また、「**新たな気づきはなかった**」とする企業が「**事業性評価進展先**」では**3割**であるのに対し、「**その他の先**」では**約8割（48%ptの開き）**。
- 以上のことから、企業の**潜在ニーズの掘り起こしのためには事業性評価が重要**であると言える。

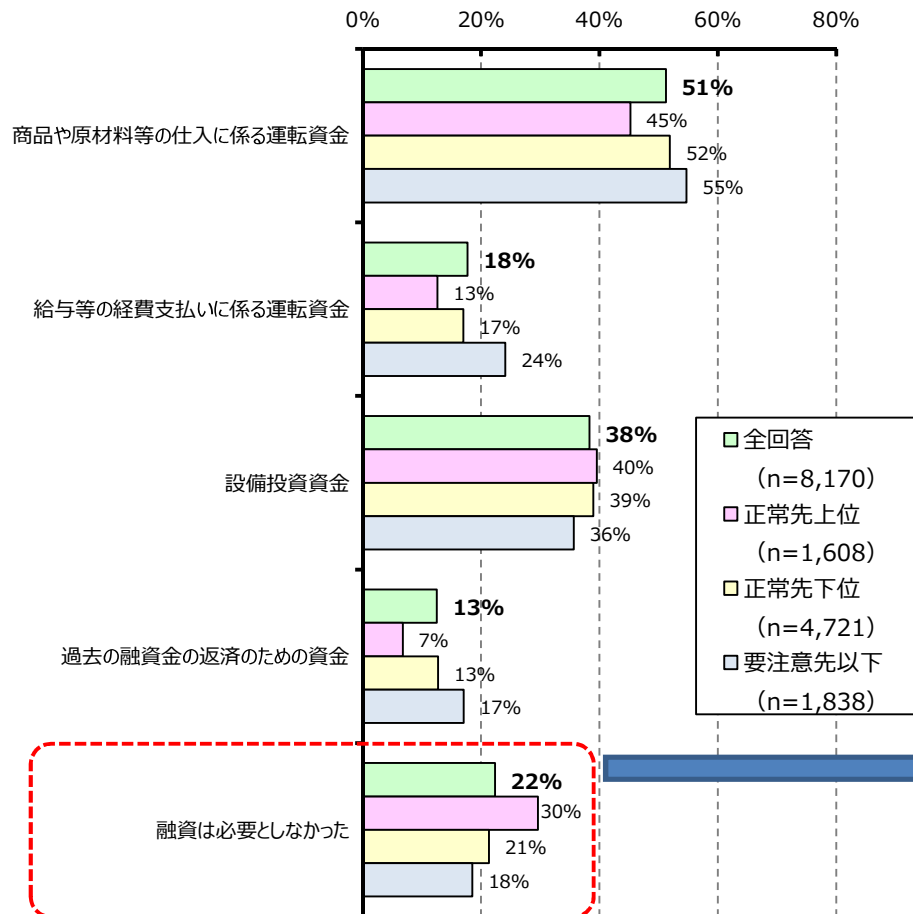
Q. 取引金融機関から伝えられた貴社の経営上の課題や評価により、それまで気づいていなかった経営課題をはじめて認識するなど、新たな気づきがありましたか。（複数回答可）



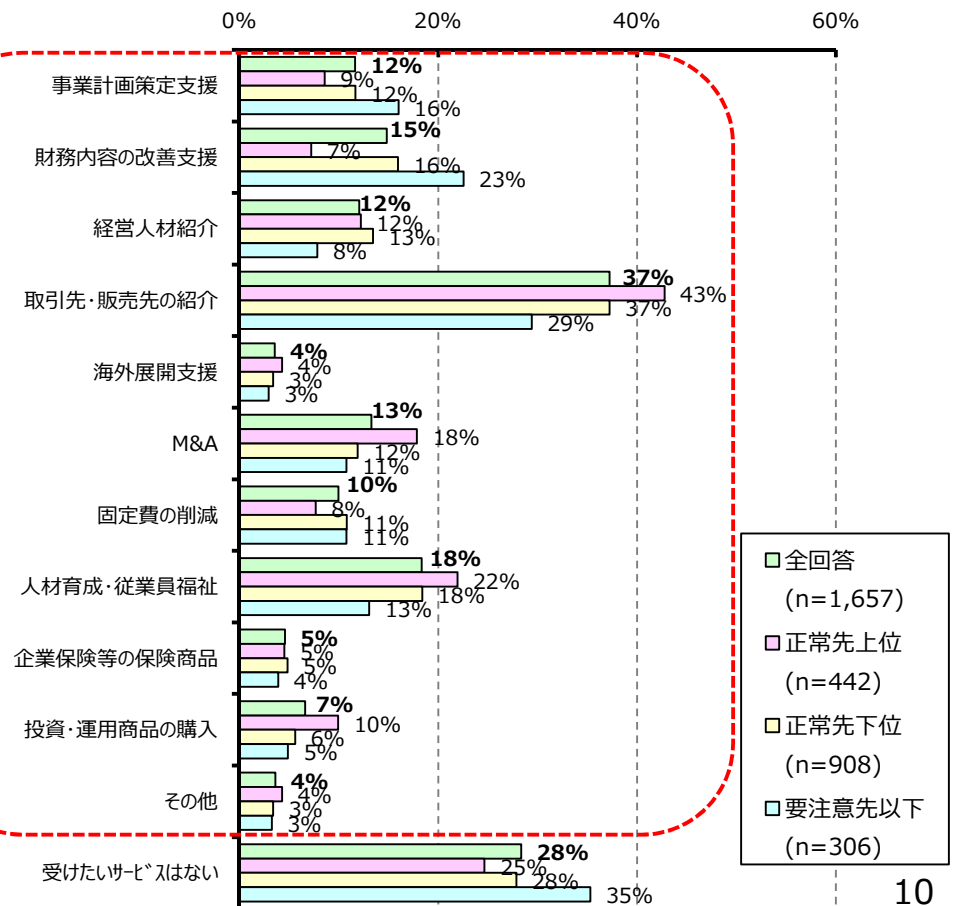
# 取引金融機関による融資やサービスに対するニーズ①

- 融資へのニーズについて、過去1年間で「融資は必要としなかった」とする企業は全体の約2割。債務者区分が下位になるほど融資へのニーズが高くなる傾向にある。
- 「融資は必要としなかった」企業における「取引金融機関から提案を受けたいサービス」について確認したところ、「受けたいサービスはない」とする企業は約3割に止まり、7割超の企業はサービス提供を期待していることがわかる。

Q. 過去1年間、取引金融機関からどのような「融資」を受けたいと思われましたか。(複数回答可)



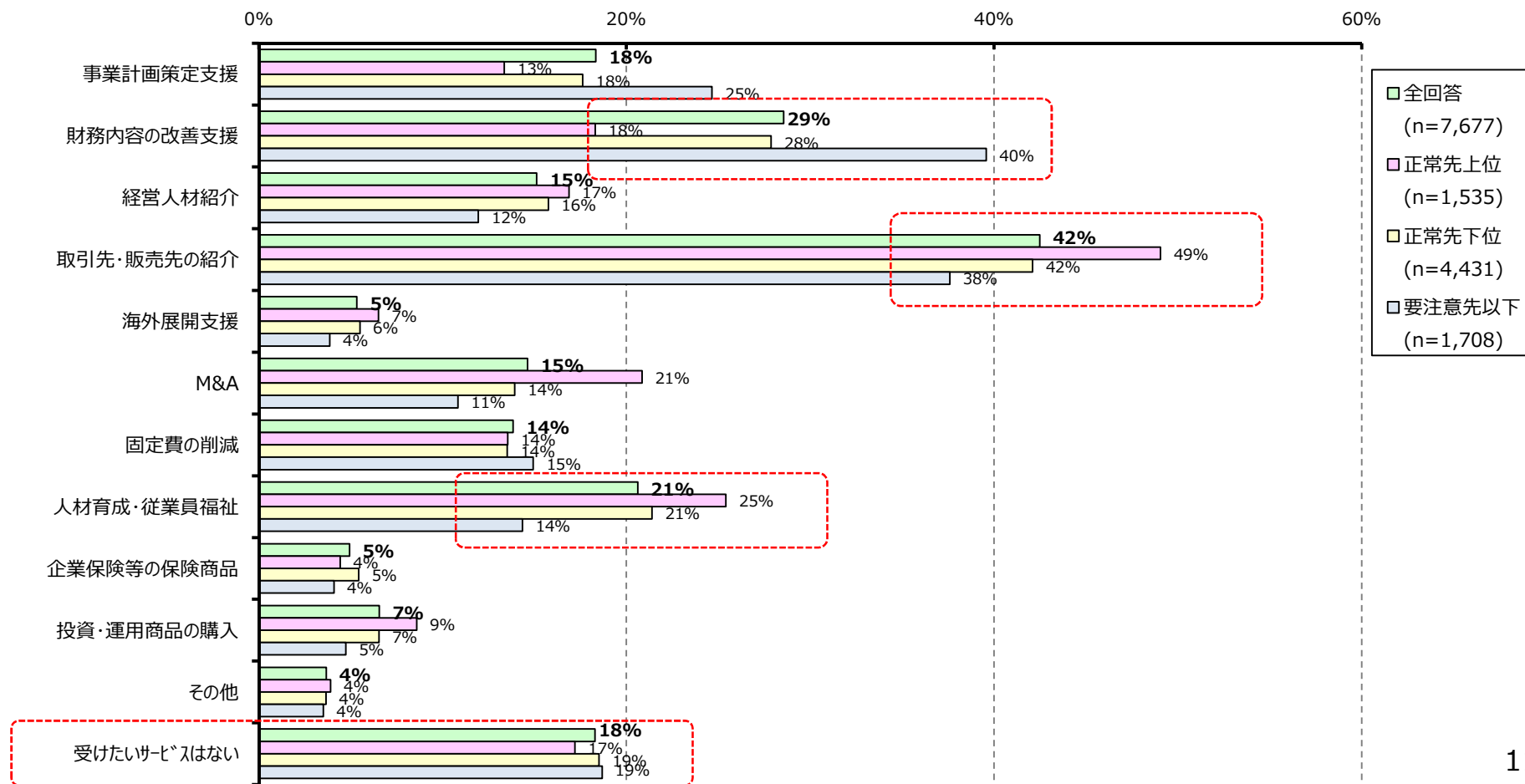
「融資を必要としない」と回答した企業における取引金融機関から提案を受けたいサービス



## (参考) 取引金融機関から提案を受けたいサービス (「融資を必要としなかった」と回答した企業以外も含む、全回答の結果)

- なお、融資取引ニーズの有無に関わらず、金融機関から「提案を受けたいサービス」を確認したところ、「取引先・販売先の紹介」が全体で約4割と最も多く、次いで、「財務内容の改善支援」が全体で約3割、「人材育成・従業員福祉」が約2割と続く。
- 「取引先・販売先の紹介」は債務者区分が上位になるほど、「財務内容の改善支援」は債務者区分が下位になるほど、そのニーズは高くなる。
- 一方、「受けたいサービスはない」とする企業は約2割。

### Q. 取引金融機関から「提案を受けたいサービス」にはどのようなものがありますか。(複数回答可)

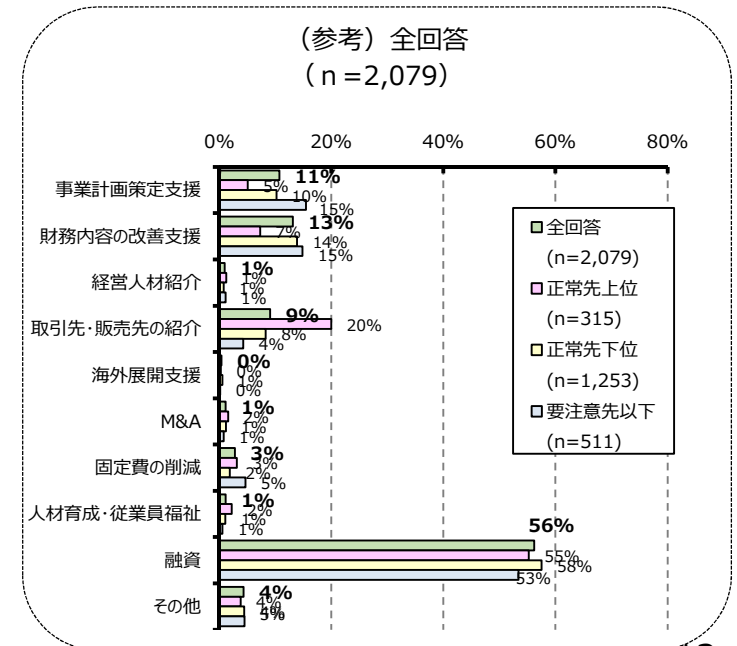
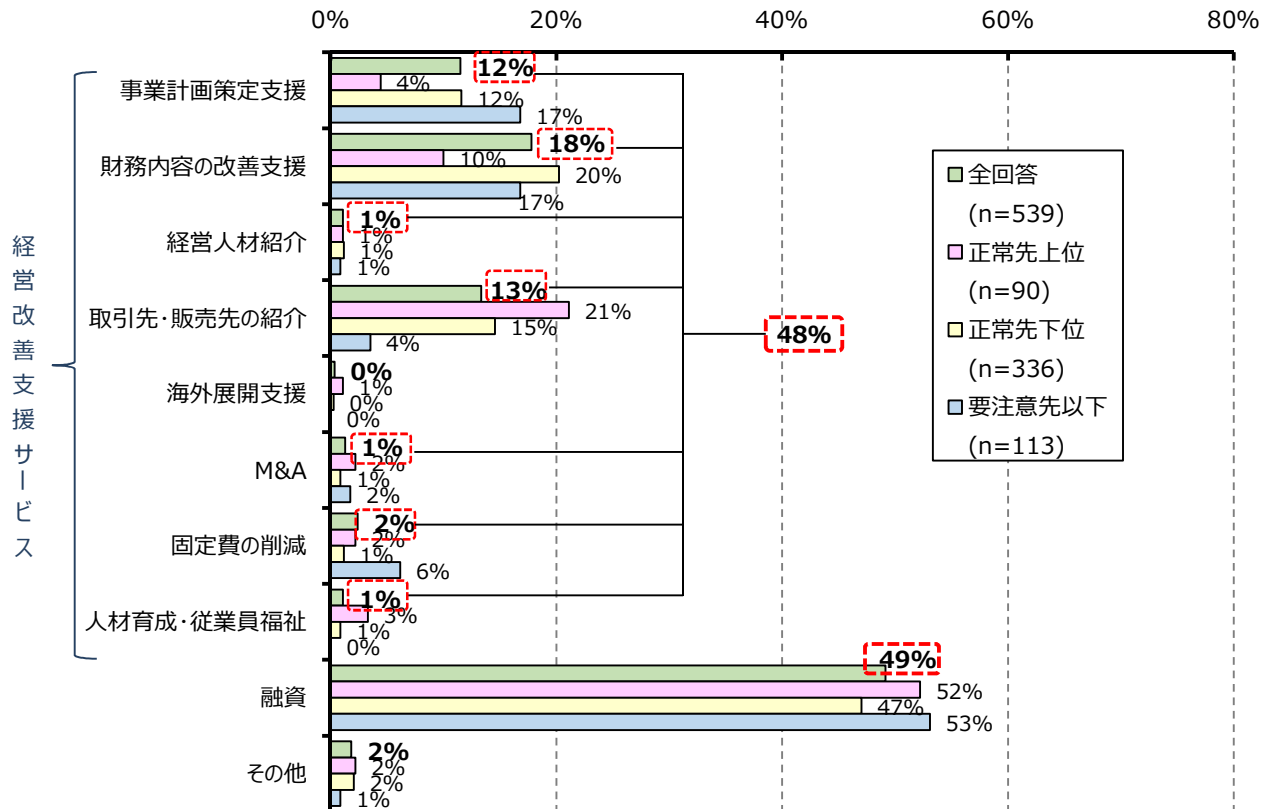


## 取引金融機関による融資やサービスに対するニーズ②：「顧客企業の売上・収益改善につながったサービスや融資」

- 顧客企業の売上や収益改善につながった代表的なサービスについて、他の設問において融資及び経営改善支援サービスの両方を「利用した」とする企業の回答を確認したところ、「経営改善支援サービス」と「融資」が各々約半数を占める。
- 融資が売上・収益改善につながることは想像に難くないが、融資と経営改善支援サービスの両方を利用している企業であっても、およそ半数が経営改善支援サービスが経営改善に寄与した代表的なサービスと回答していることは、経営改善支援サービスが企業の経営改善に融資に劣らず貢献することを示唆しており、地域金融機関には、更なる取組の進展を期待。

Q. 売上や収益、利益の改善に寄与した取引金融機関が提供した代表的な経営改善支援サービス又は融資はどのようなものでしたか。

「融資」及び「経営改善支援サービス」の両方を「利用した」とする企業の回答（n=539）

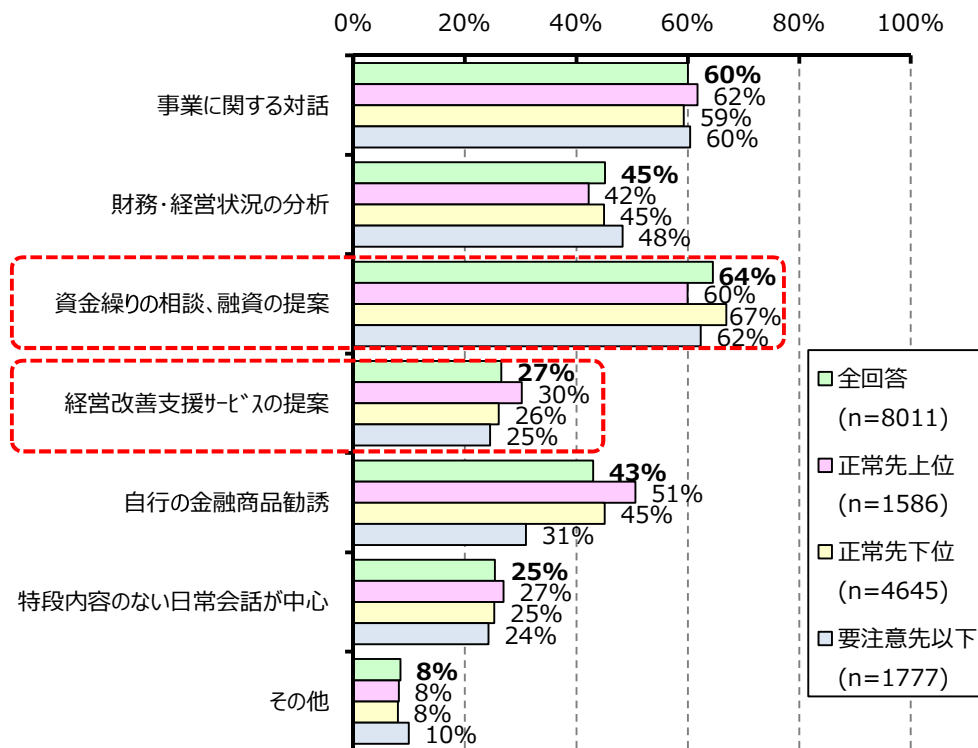


## 取引金融機関による融資やサービスに対するニーズ③：「担当者による訪問時の取組内容」

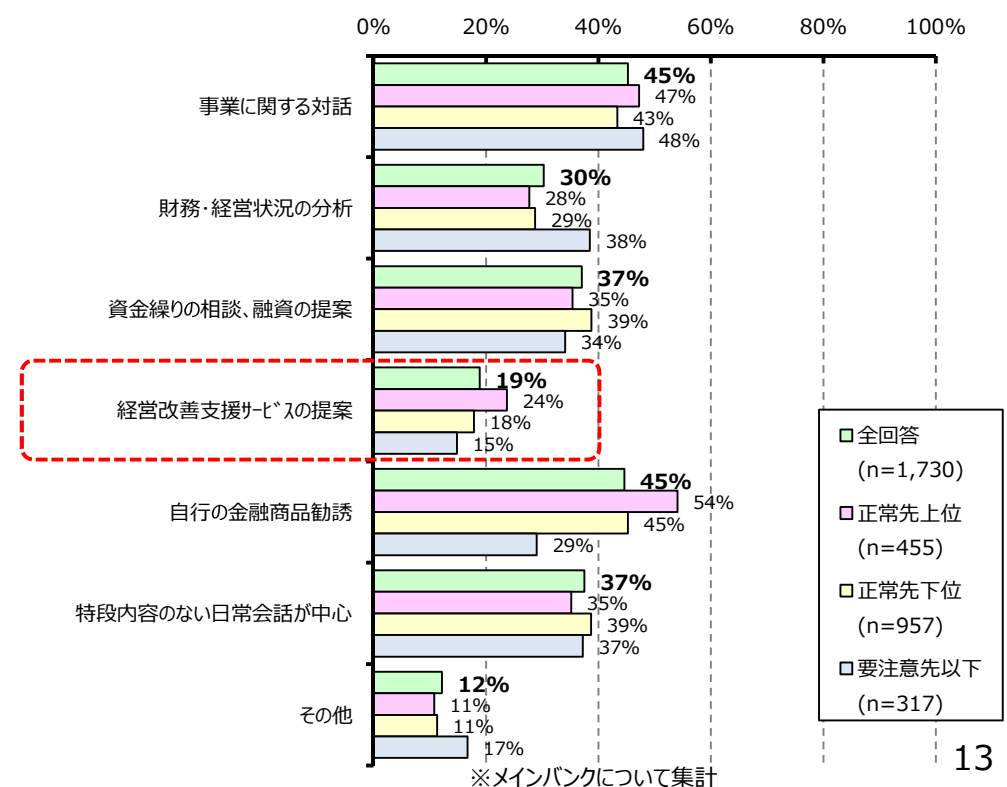
- メインバンクの過去1年間の訪問時における取組内容を見ると、「資金繰りの相談、融資の提案」が6割強と最も高い。
- 一方で、「経営改善支援サービスの提案」に取り組む割合については3割弱と「資金繰りの相談、融資の提案」に比べ相対的に低い。
- 10頁、11頁で述べたとおり、サービスの提案を望む企業は全体で8割超、この1年間で融資を必要としなかった企業でも7割超に上る。また、前頁では、金融機関の提供する経営改善支援サービスが、企業の経営改善に融資に劣らず貢献するとの示唆を得た。
- これらのことから、地域金融機関には、企業ニーズのくみ取りとこれに応じた各種サービス提供を期待。

Q. 過去1年間について、取引金融機関の担当者は、貴社を訪問した際、どのようなことをしてくれましたか。（複数回答可）

メインバンク  
(n=8,011)



(参考) うち、「融資を必要としない」と回答した企業 (関連：P10)  
(n=1,730)

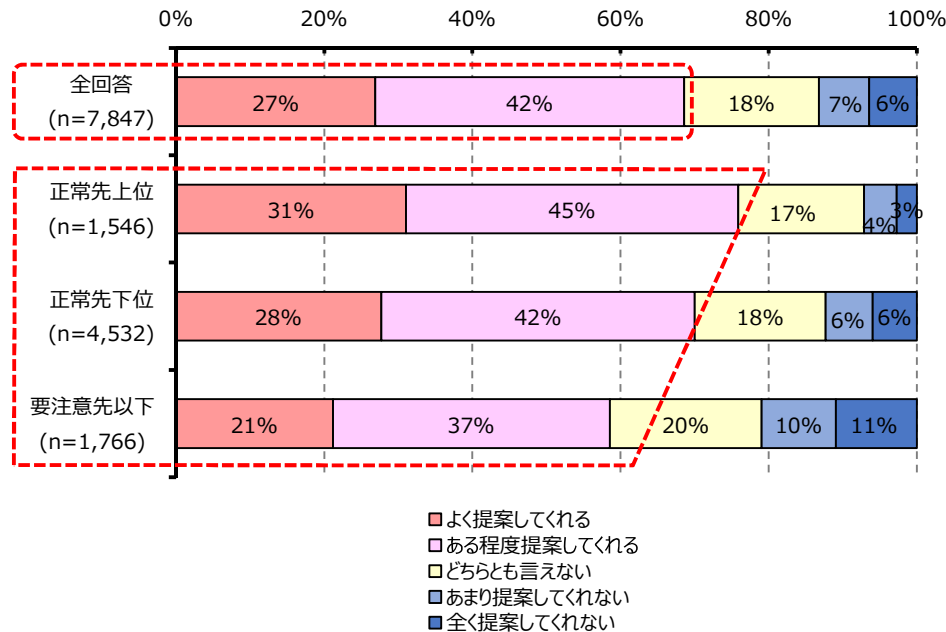


# 金融機関による融資やサービスの提案①：「提案の状況」

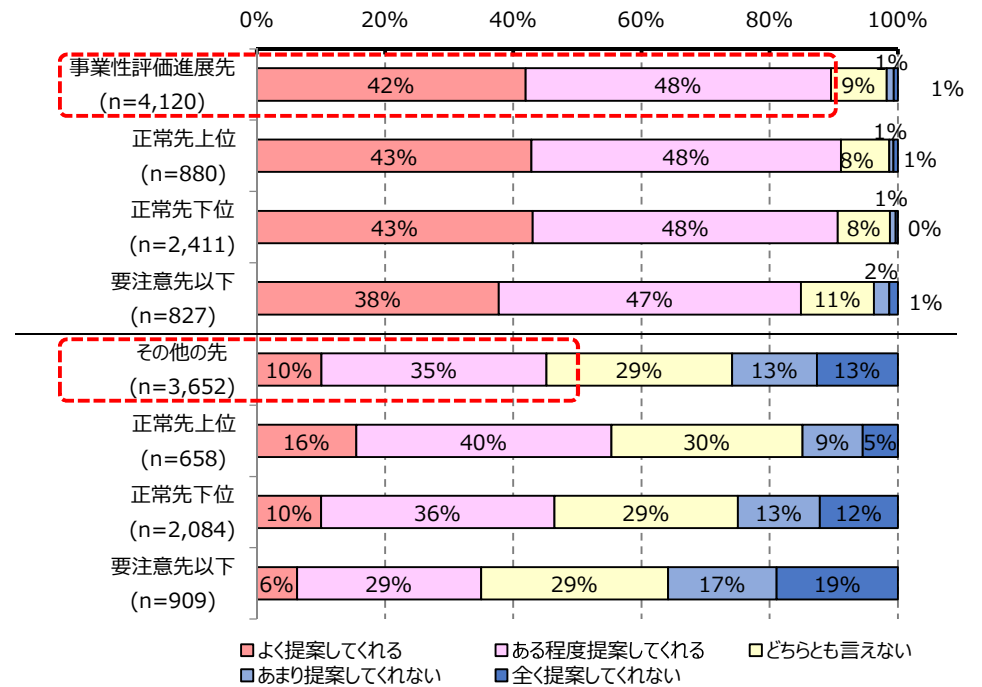
- メインバンクについて、企業の経営上の課題に対して融資やサービスを「よく提案してくれる」又は「ある程度提案してくれる」と回答する企業は全体の約7割。その割合は、債務者区分が下位になるほど低くなる。
- 上記について、事業性評価進展先とその他の先の回答差異を見ると、「事業性評価進展先」については、9割にまで達するのに対し、「その他の先」では4割強に止まる。
- 以上のことから、事業性評価進展先に対しては、金融機関は融資やサービスをよく提案している（できるようになる）ことがわかる。

Q. 取引金融機関は、貴社の経営上の課題に対して融資やサービスを提案してくれますか。

メインバンク  
(n=7,847)



「事業性評価進展先」と「その他の先」の回答差異

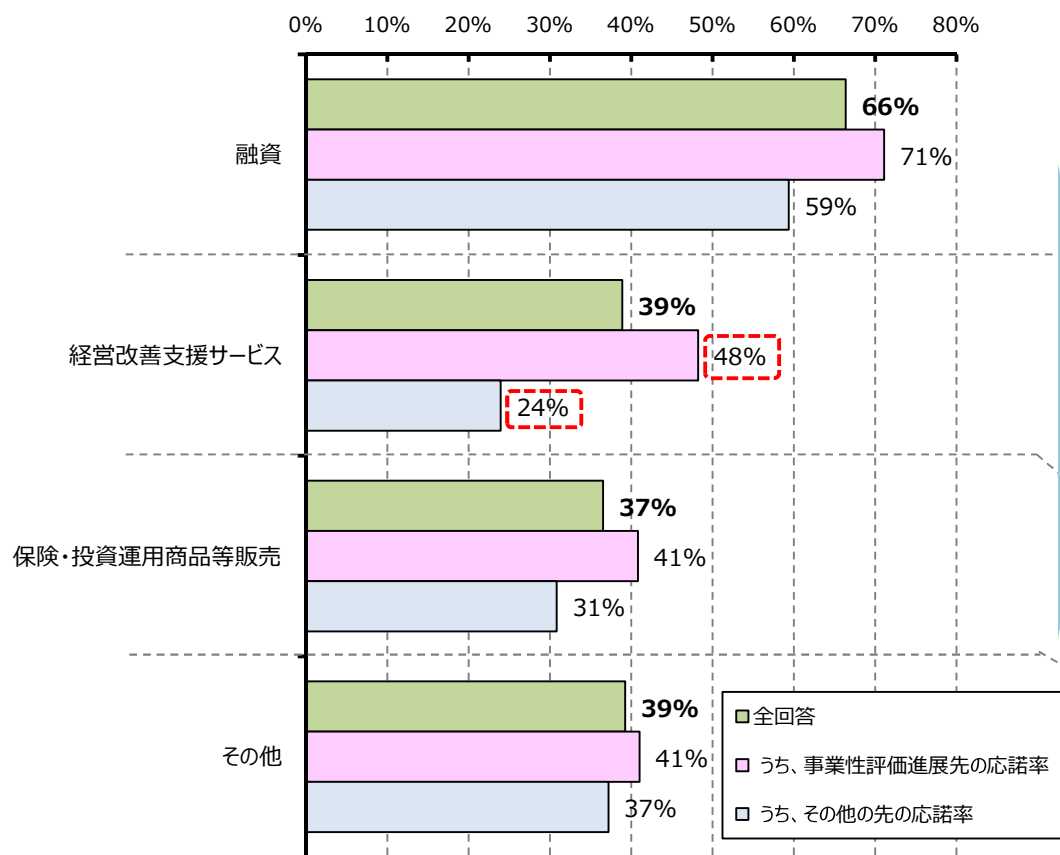


※メインバンクについて集計

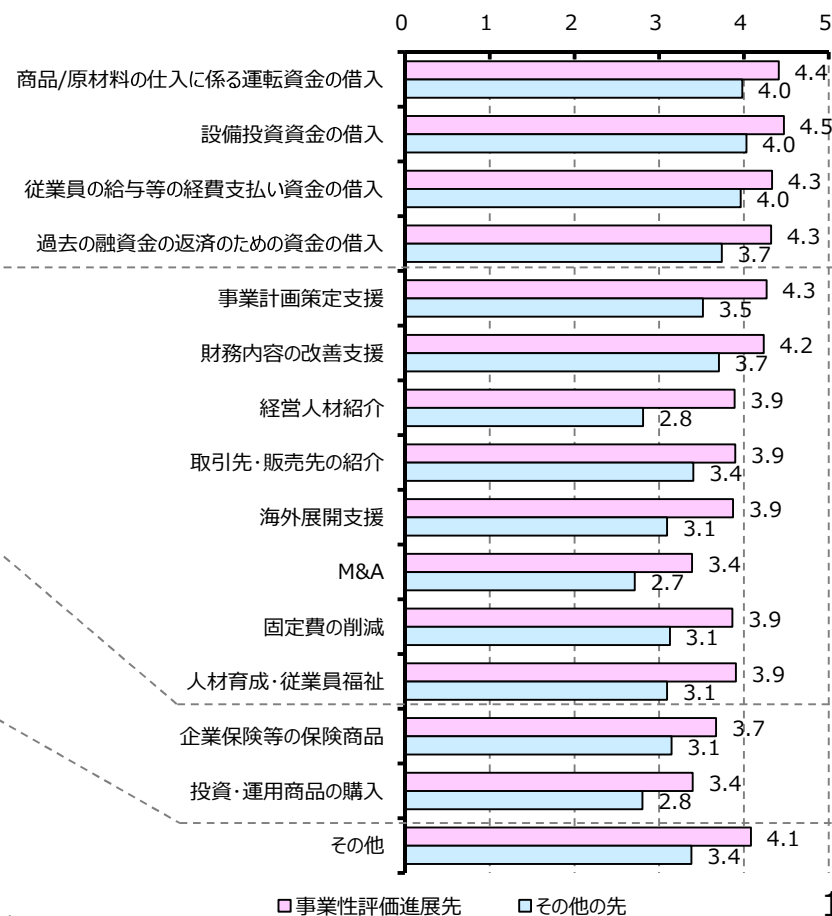
## 金融機関による融資やサービスの提案②：「提案・利用した融資・サービスの内訳、応諾率、満足度」

- 金融機関から提案された融資やサービスの**応諾率（利用数/提案数）**を確認すると、「融資」については、「事業性評価進展先」と「その他の先」で大きな差は見られなかったものの、「**経営改善支援サービス**」については、「**事業性評価進展先**」の応諾率が「**その他の先**」の約**2倍**と、明らかな差が見られた。以上のことから、**経営改善支援サービスの提供には、事業性評価が重要な役割を果たす**といえる。
- 利用した融資やサービスの満足度を確認すると、「**事業性評価進展先**」では、「その他の先」と比べ、**総じて満足度が高い**。

融資やサービスの応諾率



満足度（5段階評価）



※メインバンクについて集計

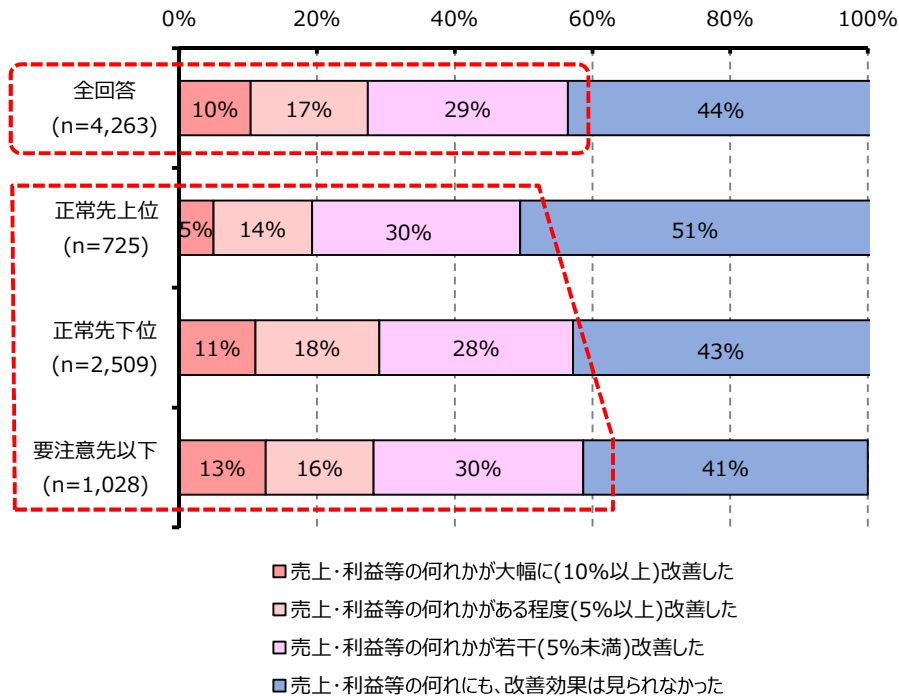


# 融資・サービスによる企業の売上等への貢献度と取引拡大の状況

- 過去1年以内に金融機関から受けた融資や経営改善支援サービスにより、「売上が改善した」とする企業は全体で**6割弱**。その割合は、**債務者区分が下位になるほど高くなる**。
- こうした金融機関の貢献に対し「**新規融資を申し込んだ**」とする企業が全体で**約4割**と最も高く、「**借入について、他の取引金融機関より優先して相談するようになった**」とする企業が全体で**3割**と続く。

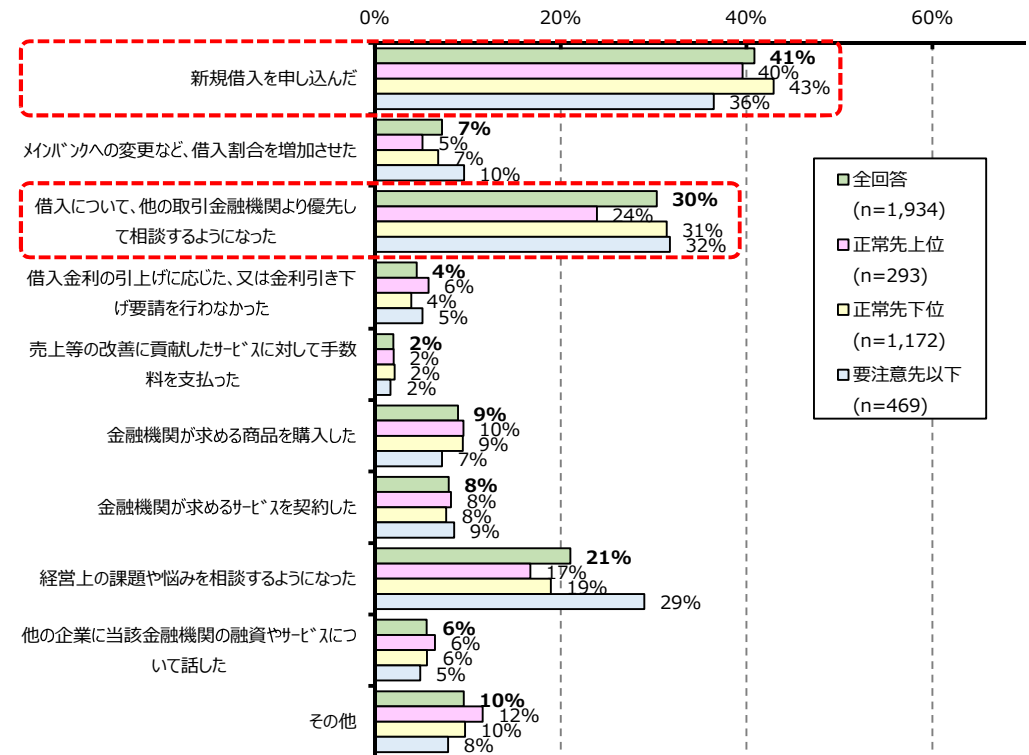
Q. 過去1年以内に取引金融機関から提供を受けた融資や経営改善支援サービスにより、貴社の売上や収益、利益はどの程度改善しましたか。

金融機関による融資・サービス提供の企業の売上等への貢献度



Q. 取引金融機関が貴社の売上や収益、利益の改善に貢献した結果、当該金融機関との取引関係に変化はありましたか。(複数回答可)

取引拡大の状況



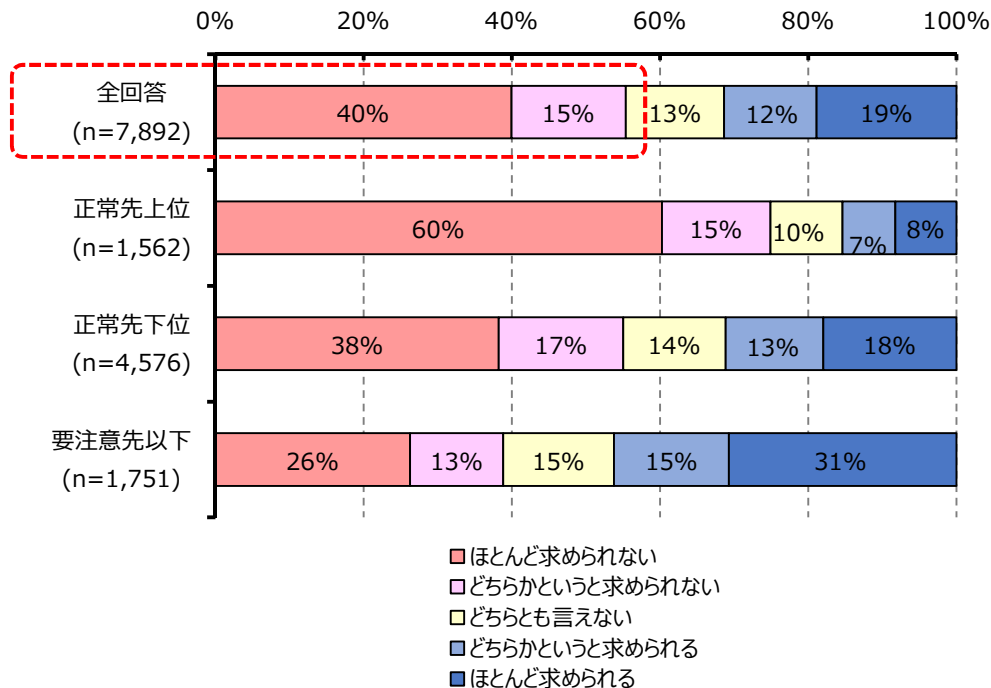
※メインバンクについて集計

## 担保・保証に過度に依存しない融資：「担保や保証の徴求状況」

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

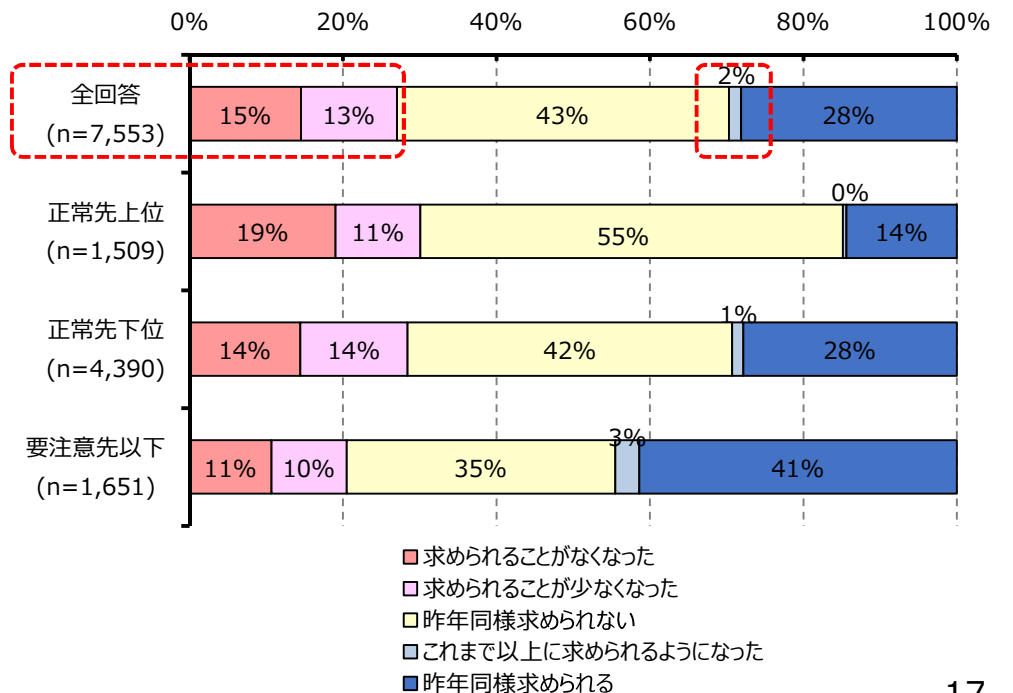
Q. 貴社が融資を受けるに当たって、取引金融機関は、担保・保証をどの程度要求しますか。

メインバンク  
(n=7,892)



Q. 昨年と比べて変化はありますか。

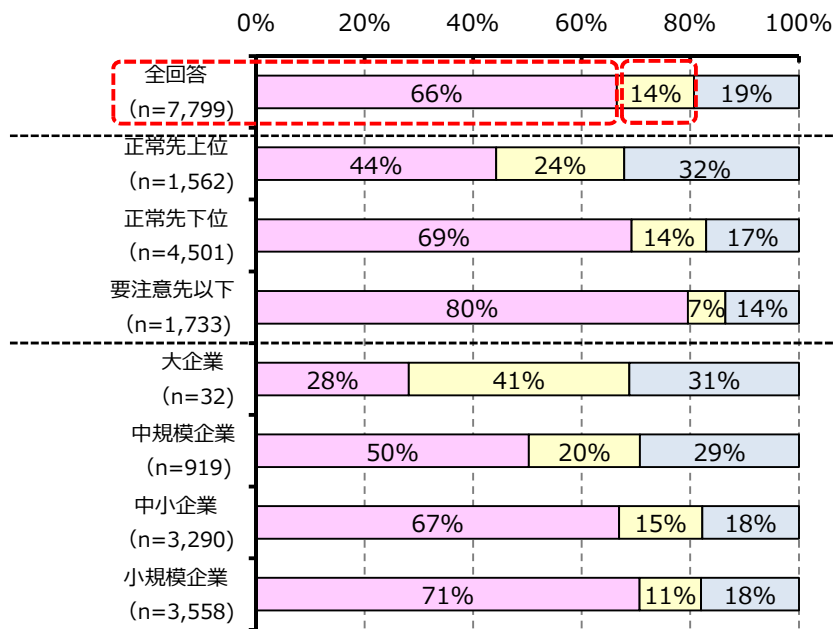
メインバンク  
(n=7,553)



## 経営者保証について①：「経営者保証の提供割合と経営への影響度」

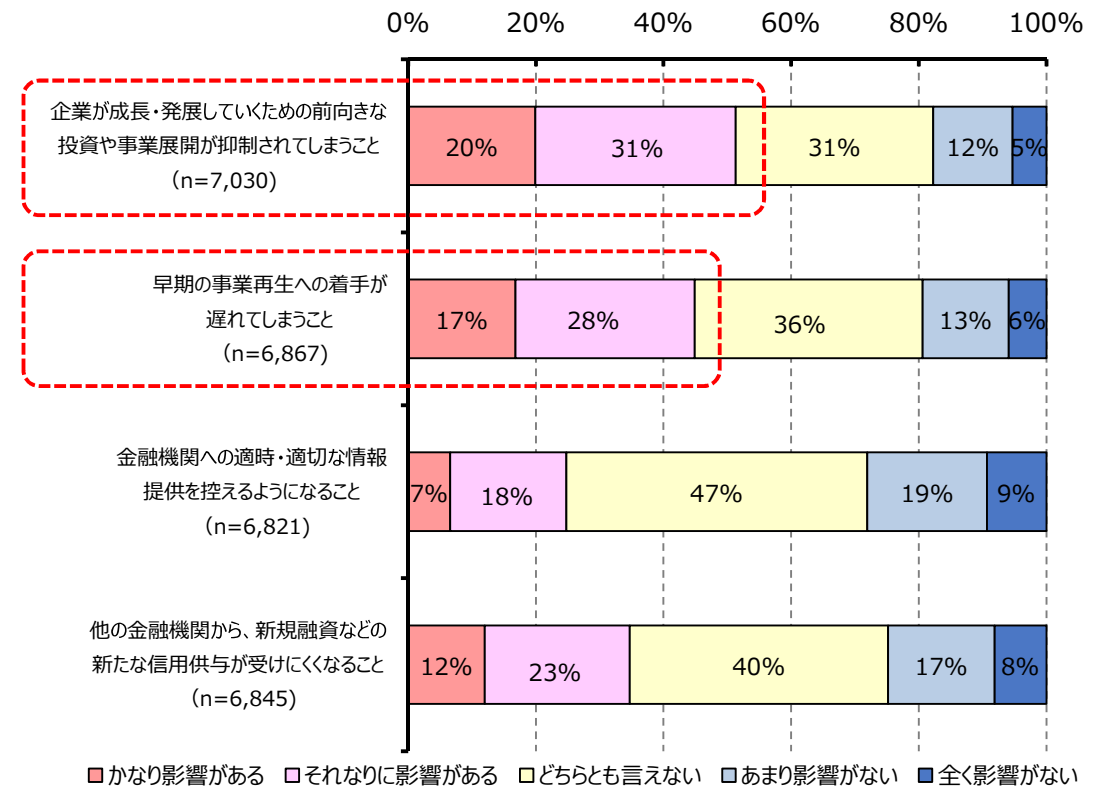
- 経営者保証の提供の有無について、全体の7割弱が現に経営者保証を提供しており、その割合は、債務者区分が下位になるほど、企業規模が小さくなるほど高くなる。
- また、過去に提供していたが、今は提供している債務はない企業の割合は全体の1割強。その割合は、債務者区分が上位であるほど、企業規模が大きくなるほど高くなる。
- 経営者保証を提供することの経営への影響度について確認したところ、「企業が成長・発展していくための前向きな投資や事業展開が抑制されてしまうこと」に影響があるとした企業は過半を占める。また、「早期の事業再生への着手が遅れてしまうこと」とする企業は全体の5割弱に上る。

Q. 金融機関に対する経営者保証の提供の有無についてお答え下さい。



- 金融機関に経営者保証を提供している債務がある
- 金融機関に過去に経営者保証を提供していた債務があった（今は提供している債務はない）
- 金融機関に経営者保証を提供している債務はない

Q. 経営者保証を提供することは、以下の内容について、どの程度の影響を与えますか。

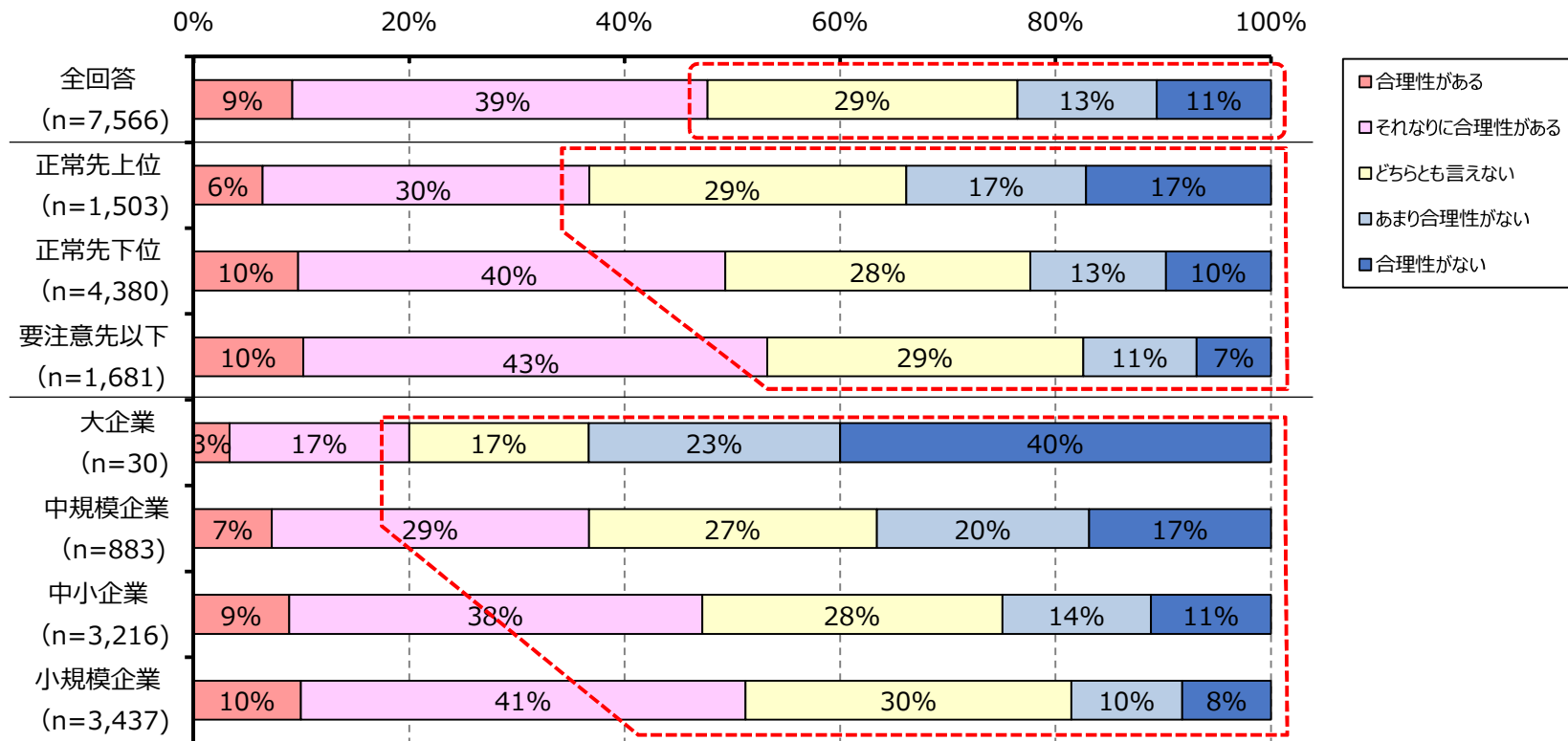


- かなり影響がある
- それなりに影響がある
- どちらとも言えない
- あまり影響がない
- 全く影響がない

## 経営者保証について②：「経営者保証を提供することの合理性」

- 経営者保証を提供することの合理性については、**合理性がない・あまり合理性がない・どちらとも言えないと回答した企業が半数以上を占める。**
- また**債務者区分が上位になるほど、また、企業規模が大きくなるほど、上記の企業の割合が高くなる傾向**にある。

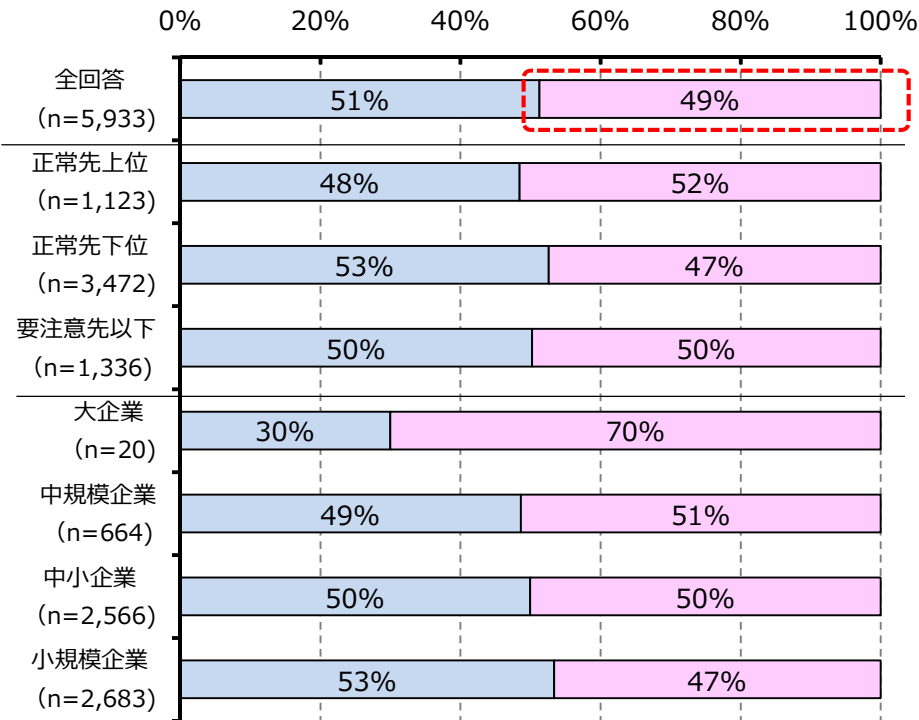
Q. 貴社において経営者が保証を負うことには合理性があると考えていますか。



## 経営者保証について③：「経営者保証提供に代えた金利上昇の許容度合い」

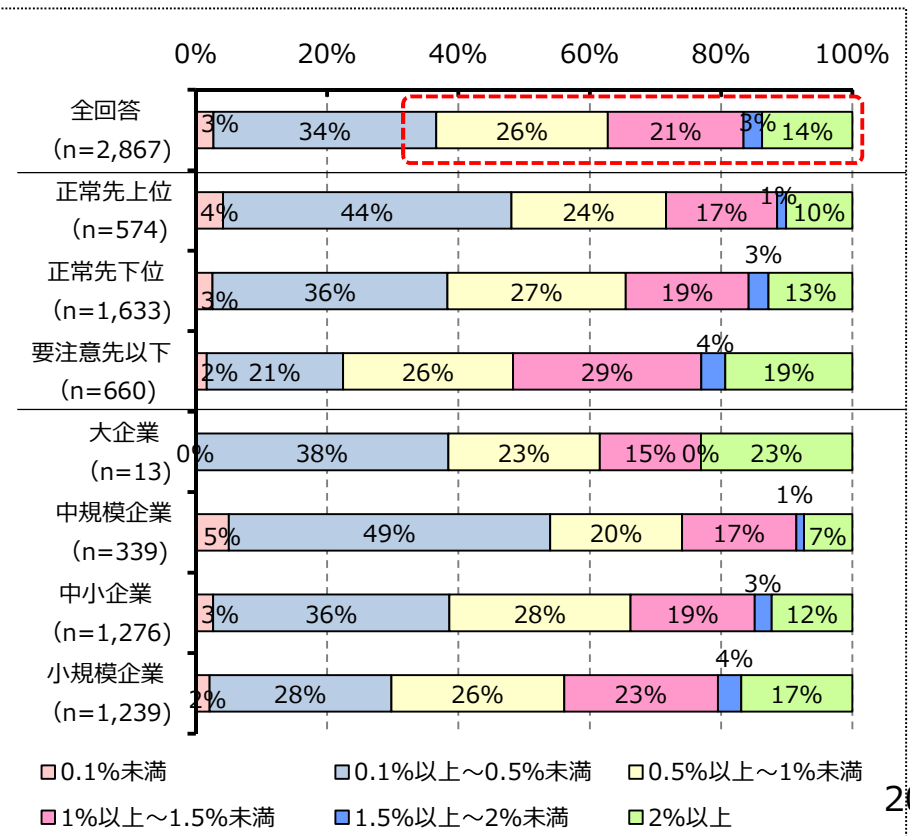
- 企業の約半数が、経営者保証提供の代わりに金利上昇を許容できると回答。債務者区分別では大きな差は見られなかったほか、企業規模別についても、大企業は7割が金利上昇を許容できると回答したものの、中規模企業以下では大きな差は見られなかった。
- 許容できる金利の上昇幅について、0.5%以上と回答した企業が全体の6割強。最も多かったのは、0.1以上0.5%未満で全体の3割。債務者区分が下位になるほど、企業規模が小さくなるほど、金利上昇幅の許容度が大きくなるとの結果。

Q. 融資取引の際に、借入金に対する金利を上げれば経営者保証を提供しなくともよいという選択肢があったとして、どの程度まで借入金に対する金利が上昇することを許容できますか。



□ 僅かでも金利が上昇するのであれば、経営者保証を提供する方がよい  
 □ おおよそ「●%」程度の上昇であれば許容できる

### 許容できる金利上昇幅の内訳

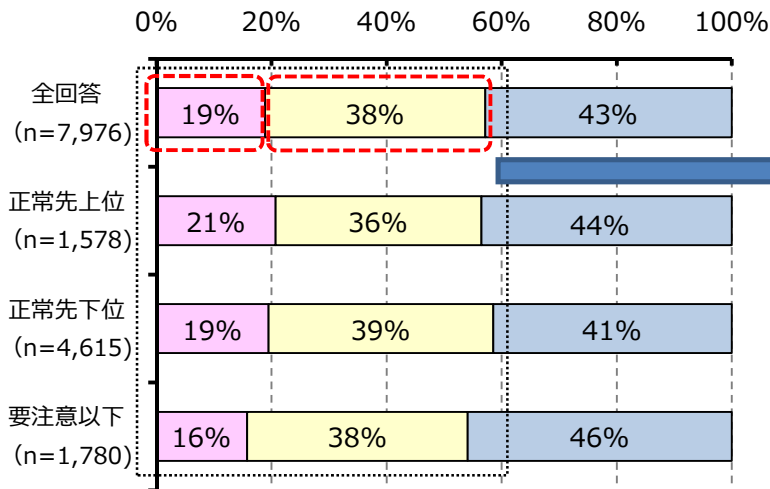


□ 0.1%未満 □ 0.1%以上~0.5%未満 □ 0.5%以上~1%未満  
 □ 1%以上~1.5%未満 □ 1.5%以上~2%未満 □ 2%以上

# 事業承継について①：「事業承継の有無と、事業承継時に経営者保証が与える影響」

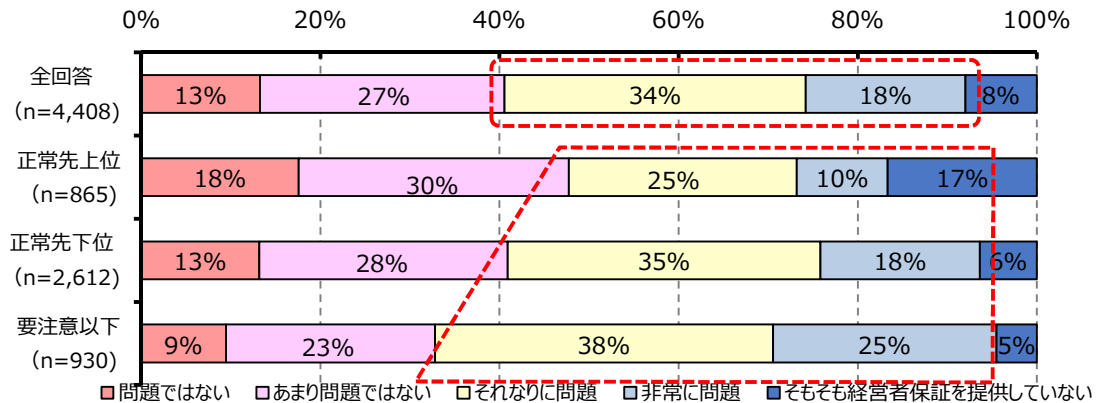
- 過去5年間で**事業承継を経験したことがある企業**は全体の**約2割**。また、**事業承継を予定している企業の割合**（行いたいと考えている企業を含む）は全体の**約4割**。
- これらの**事業承継を経験又は予定している企業**に対し、**事業承継時における経営者保証の影響度**について確認したところ、
  - ・ **事業承継を進める上で、経営者保証の存在が「非常に問題」又は「それなりに問題」と回答した企業の割合は全体の過半を占め、その割合は、債務者区分が下位になるほど大きくなる。**
  - ・ **後継者が保証を負うことに、合理性がない・あまり合理性がない・どちらとも言えないと回答した企業の割合は全体の6割弱。**

Q. 貴社における事業承継の有無についてお答え下さい（複数回答可）。

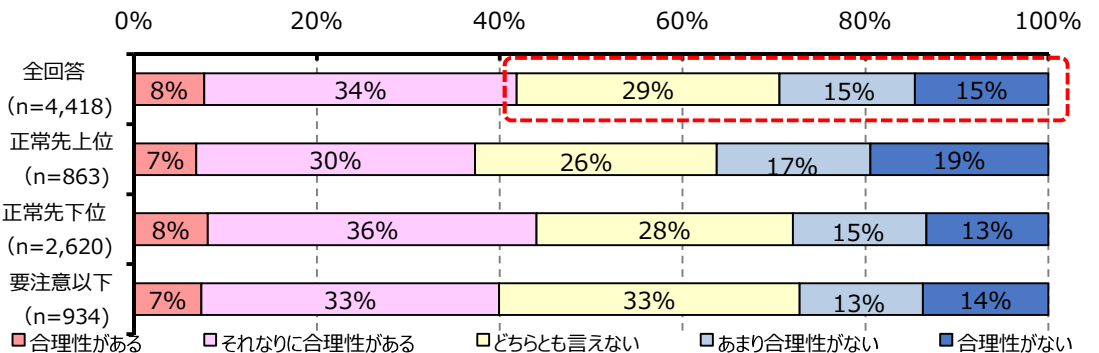


- 過去5年間で事業承継を行った又は受けたことがある
- 事業承継を予定している又は行いたいと考えている
- 当面、事業承継の予定はない

Q. 事業承継を進める上で、経営者保証の存在はどの程度問題になりましたか（なりますか）。



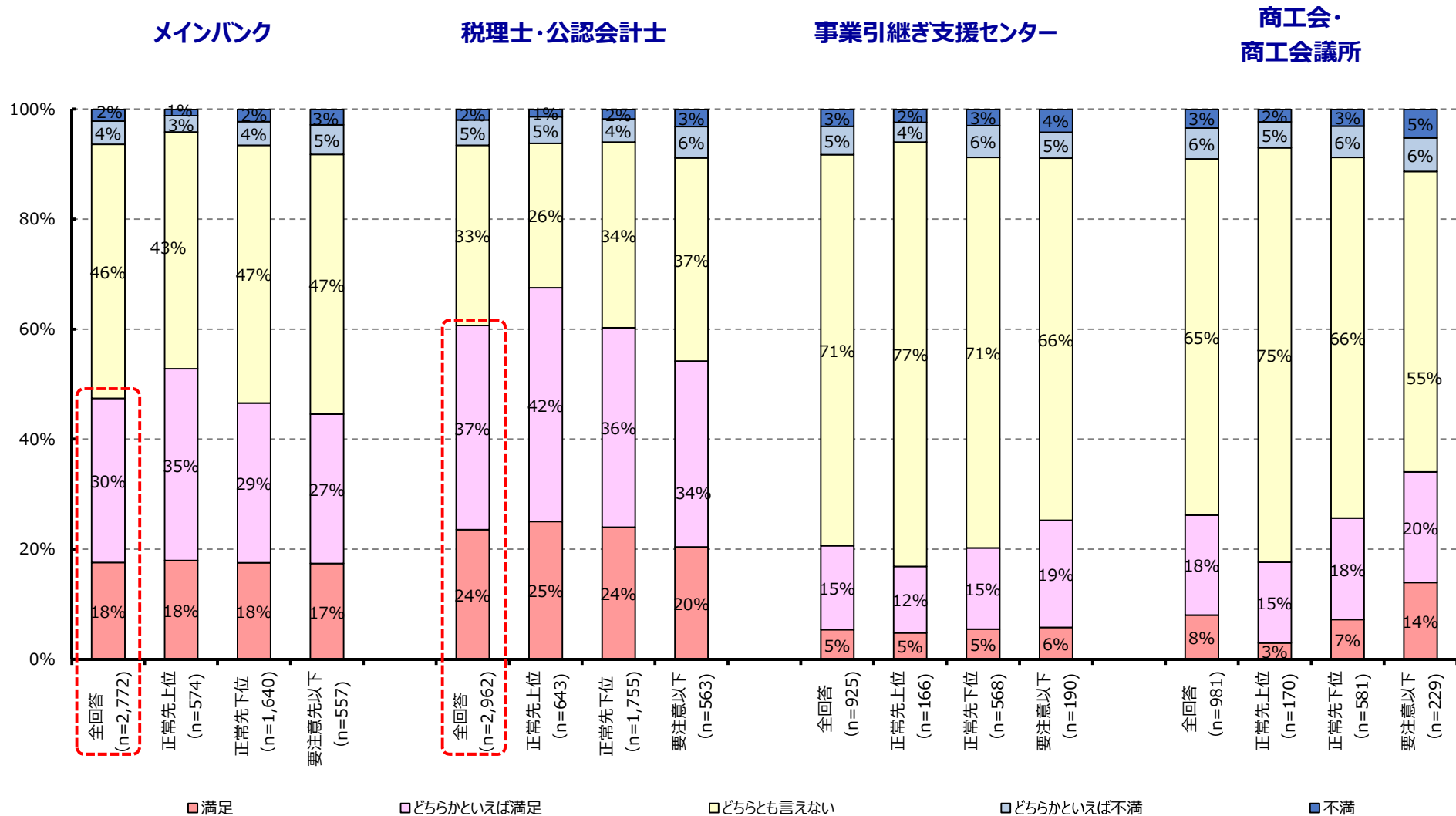
Q. 後継者が保証を負うことには合理性があると思いますか。



## 事業承継について②：「事業承継支援への満足度」

- 事業承継を経験又は予定している企業に対し、**メインバンクによる事業承継に関する支援やサービスの満足度**を確認したところ、「満足」又は「どちらかといえば満足」と回答した企業は全体の**5割弱**。最も満足度が高かったのは、**税理士・公認会計士**で約**6割**。

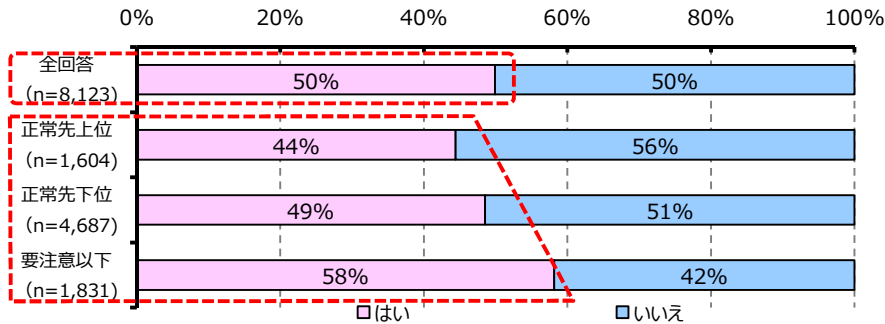
Q. 以下の主体による事業承継に関する支援やサービスには満足しましたか。



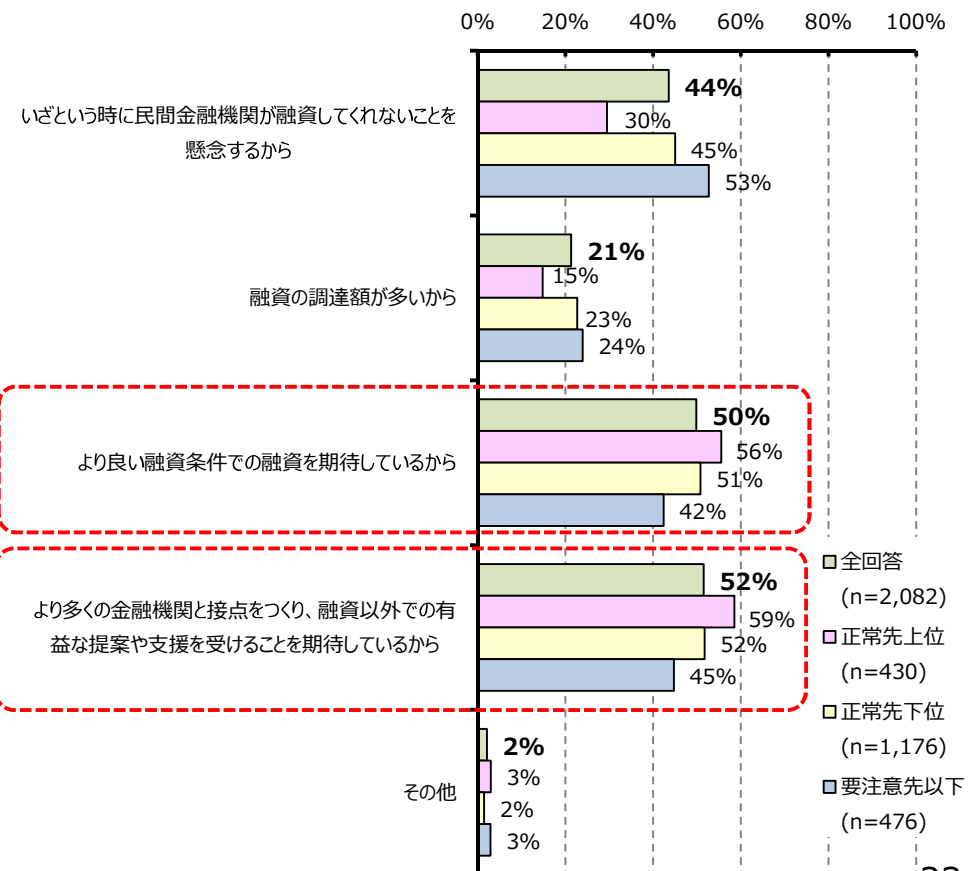
# 政府系金融機関との取引理由

- **政府系金融機関と取引がある企業は全体の半数**。その割合は**債務者区分が下位になるほど高くなる**。
- **政府系金融機関との取引理由**は「**政府系金融機関の方が借入条件が良かったから**」が**6割弱**と最も高くなっている（28年度、29年度調査でも同旨の回答が6割弱）。
- 次いで、「**借入先の多様化を図りたいから**」が**約5割**と続き、その割合は債務者区分が下位になるほど低くなる。
- 借入先の多様化を図りたい理由を確認したところ、「**より多くの金融機関と接点をつくり、融資以外での有益な提案や支援を受けることを期待しているから**」が**約5割**と最も多く、次いで、「**より良い融資条件での融資を期待しているから**」が**5割**と続く。その割合は、いずれも、債務者区分が下位になるほど低くなる。

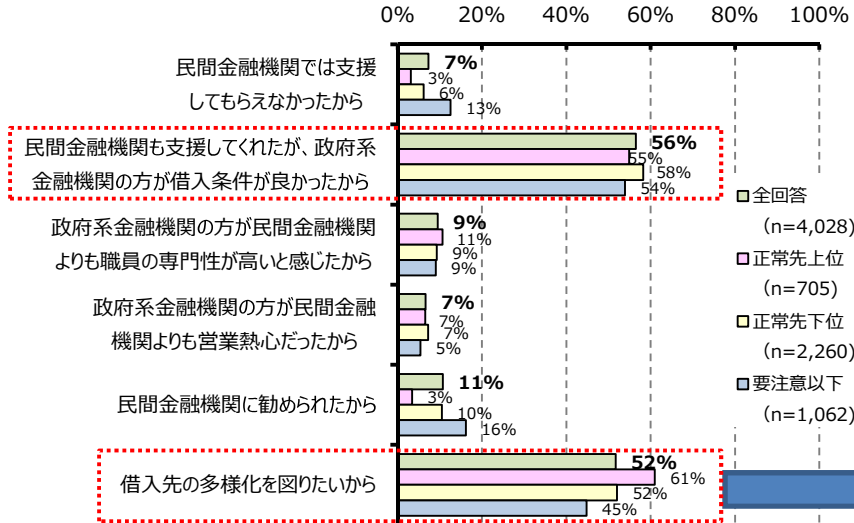
## Q. 政府系金融機関と取引がありますか。



## Q. 借入先の多様化を図りたい理由は何ですか（複数回答可）。



## Q. 政府系金融機関との取引を選択した理由は何ですか（複数回答可）。





# 金融仲介機能のベンチマークについて

- 「金融仲介機能のベンチマーク<sup>(※)</sup>」について、メインバンクから、「趣旨の説明を受けた」または「計数についての説明を受けた又は開示資料を受け取った」とする企業の割合は全体の **1割** であり、その割合は債務者区分が下位になるほど低くなる。
- **ベンチマークの説明や開示を受けた企業の割合を個別地域銀行毎に確認したところ、その取組みにはバラツキが見られる。**  
(参考) 上位10行の平均：25%、下位10行の平均：9% (全行平均16.4%)
- 金融庁としては、地域金融機関が自らの経営戦略・ビジネスモデルにおいて親和性の高いベンチマークを選択 (もしくは独自の指標を設定) し、**金融仲介の取組みの進捗状況や課題に対する自己点検・評価に活用するうえ、積極的な開示を行うことを期待。**

※) 金融仲介機能のベンチマーク (2016年9月公表) は、全ての金融機関が金融仲介の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するために活用可能な共通ベンチマークと各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる選択ベンチマークから構成され、主として地域金融機関による金融仲介機能の発揮状況について、自己評価への活用等を促すもの。

Q. 金融庁では、金融機関の金融仲介への取組みに関して、「金融仲介機能のベンチマーク」という指標を示して金融機関に開示を促していますが、貴社の各取引金融機関に関して、あてはまるものに○をつけてください (複数回答可)。

