

企業ヒアリング 中間報告

平成27年12月21日

企業ヒアリングについて

I. 趣旨・目的

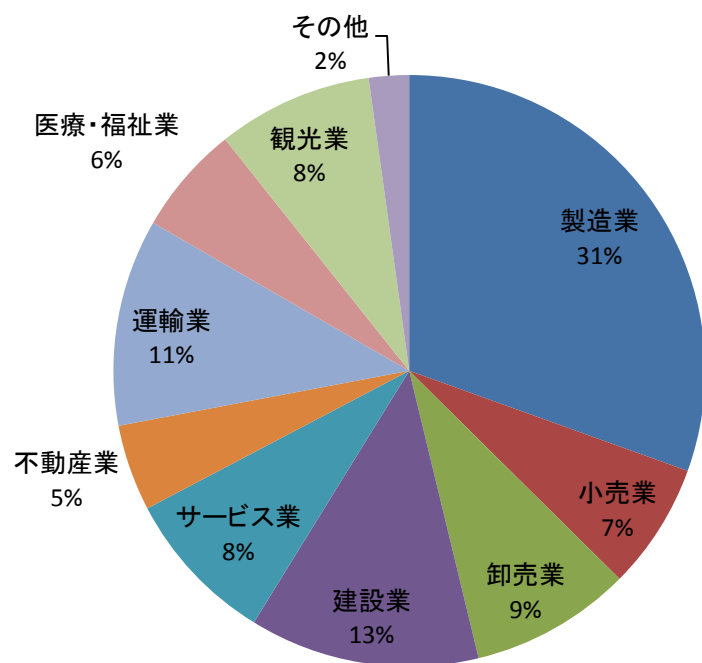
- 金融庁は、金融機関に対し、担保・保証に依存しない企業の事業性評価に基づく融資や、企業の経営改善・生産性向上等の支援に積極的に取り組むよう促している。
- 他方、地域の中小企業等からは、依然として、「金融機関の対応は何も変わっていない」、「相変わらず担保・保証に依存している」といった厳しい意見が多く聞かれる。
- 以上を踏まえ、金融機関の取組みの実態を把握するため、財務局及び財務事務所による企業ヒアリングを実施。

II. ヒアリングの概要

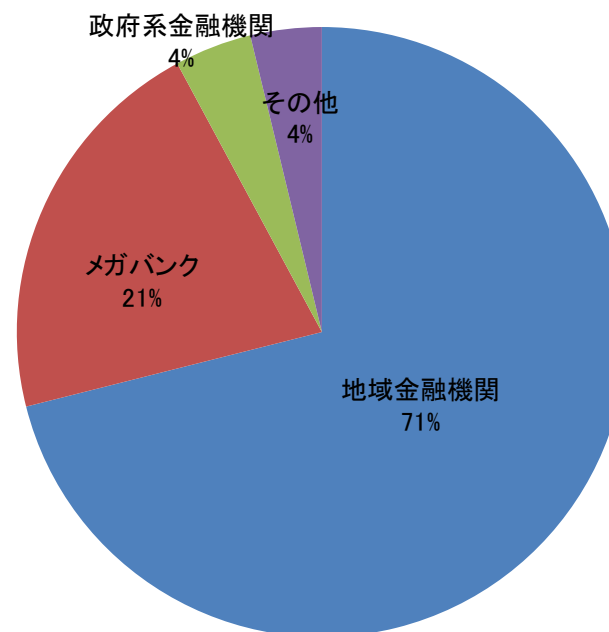
- 年間で1,000社程度のヒアリングを実施する。
- 金融機関との日常のコミュニケーション、企業の金融機関に対する期待、金融機関が付加価値の高いサービスを提供しているか等につき、深度あるヒアリングに努める。
- ヒアリング結果については、中間結果も含めて、10月末、1月末、4月末の財務局長会議において、財務局長より報告させる。
- ヒアリング結果をベースに、金融機関の認識と企業側の評価のギャップの原因を個別金融機関と議論する。

- 年間目標1,000先中、318先のヒアリングを実施(第1クール終了時点)。
- 地域の中堅・中小企業を中心に、業種等に偏りのないよう選定。

業種別分布

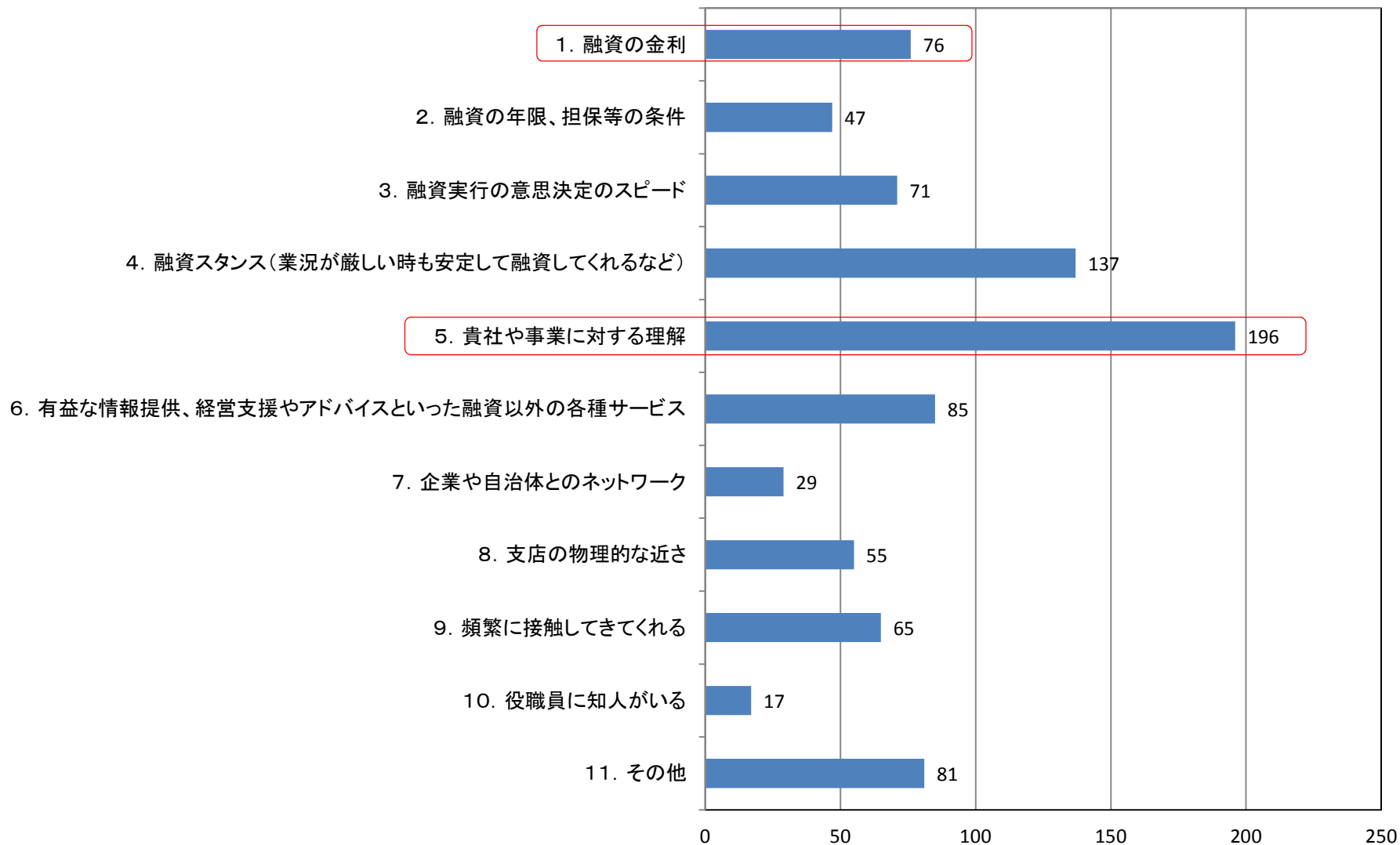


メインバンク業態別分布



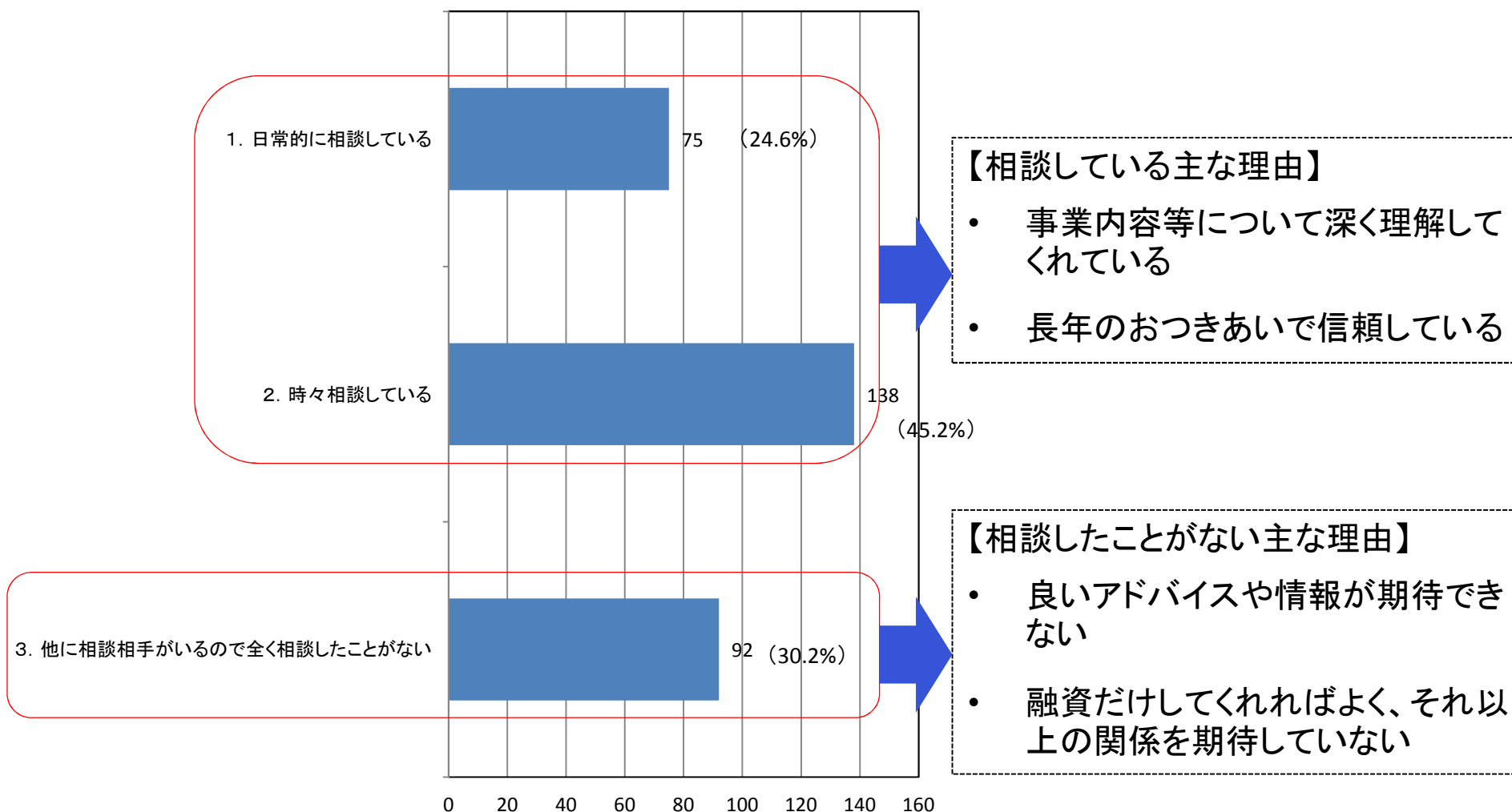
➤ 企業は、「借入金利」以上に、「事業に対する理解」を求めている。

Q メインバンクを選択している理由は何ですか(複数回答可)。



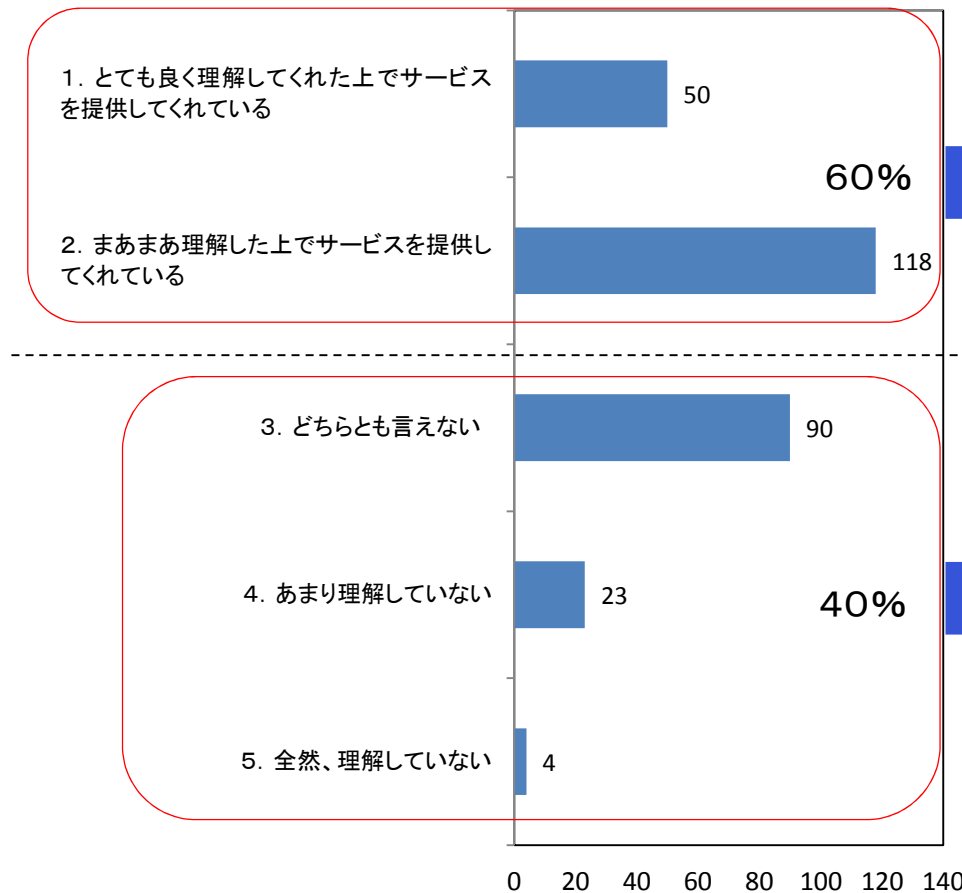
- 7割程度の企業が金融機関に「経営上の課題や悩み」を相談。
- 一方、全く相談していない企業も3割程度存在。

Q 貴社は、経営上の課題や悩みについて、メインバンクとどの程度、相談していますか。

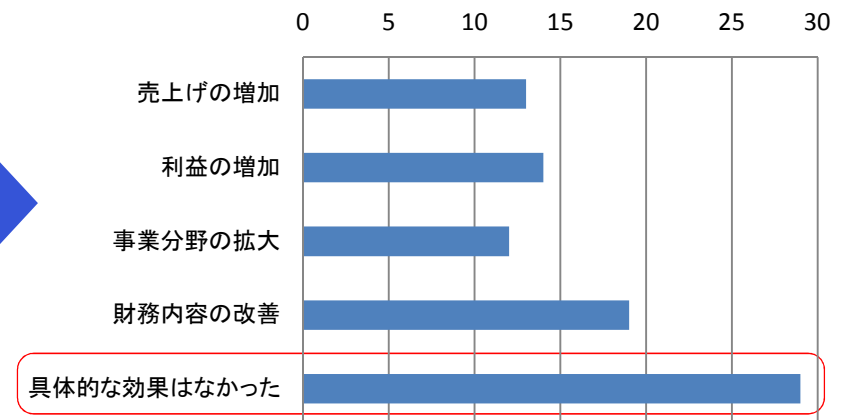
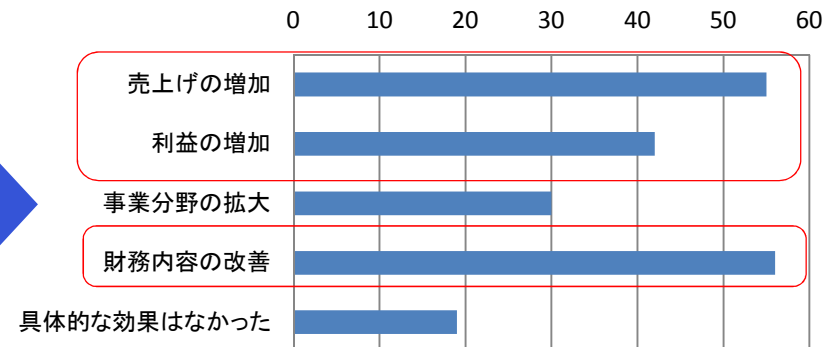


- 事業内容等を理解した上での経営支援サービスは、売上げ・利益の増加や財務内容の改善等の効果が上がっている。
- 他方、事業内容等を理解しない経営支援は、「具体的な効果はなかった」との回答が目立つ。

Q 事業内容等について、具体的に理解した上で、経営支援サービスを提供してくれていると感じますか。



Q 金融機関からの経営支援サービスは、貴社にどのような効果をもたらしましたか。(複数回答可)



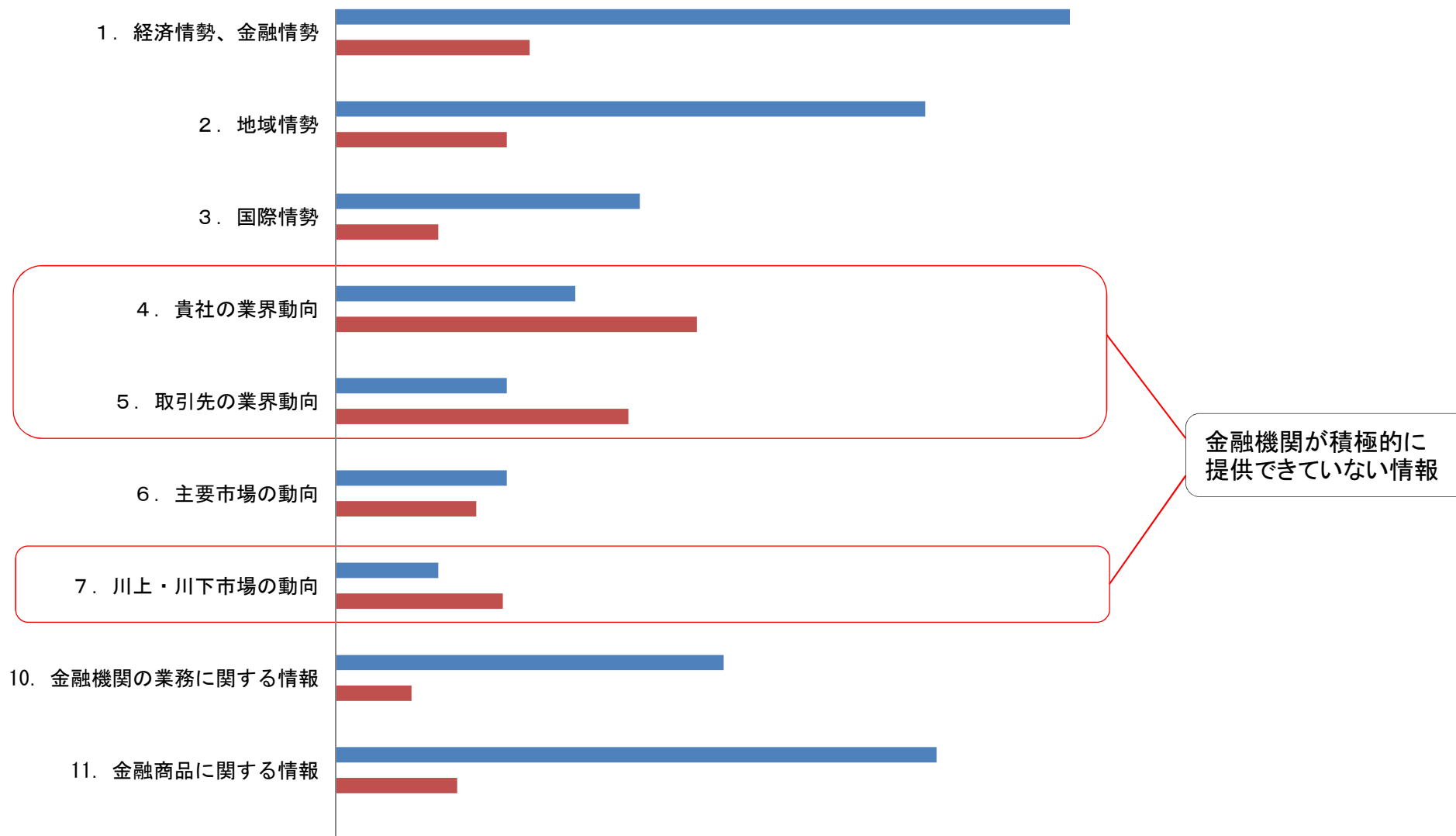
◆ 経営支援サービスの主な例

ビジネスマッチング、事業承継・M&A支援、地公体の補助金や制度融資の活用支援、税務・法務・労務相談 等 5

➤ 企業が望んでいる情報と、金融機関が実際に提供している情報には、ギャップが存在。

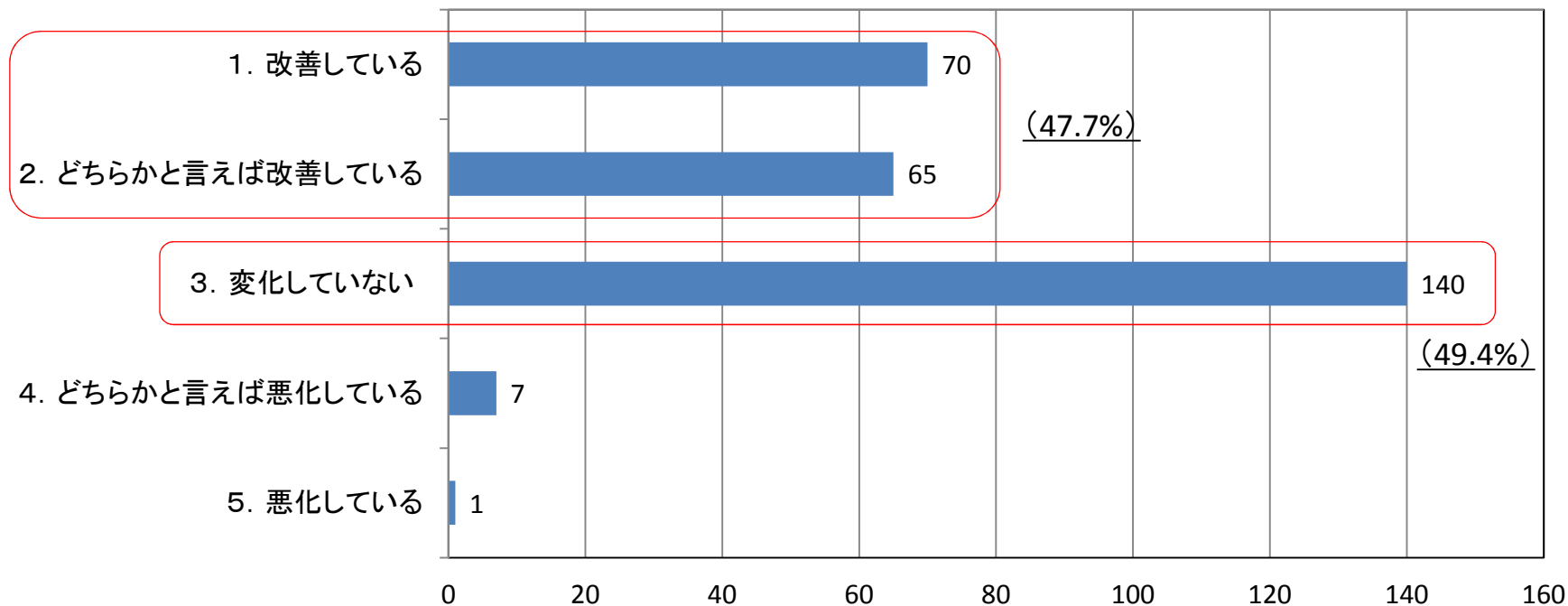
Q 金融機関からどのような情報提供を受けていますか。また、提供してほしい情報はどのようなものですか。

(■ : 提供を受けている情報、 ■ : 提供してほしい情報)



➤ 金融機関の担保・保証依存の融資姿勢は、「改善傾向にある」との声と、「変化していない」との声が同程度。

Q 例えば、2年前と比べ、金融機関の担保・保証に依存しない融資への取組み姿勢に変化が見られますか。



- 地域金融機関の評価については、厳しい声が多い中で、評価する声も少なからず聞かれており、金融機関ごとにバラつきが見られる。

【厳しい声】

- 金融機関には、当社の経営成績や事業内容を聞いてもらいたいが、当社に関心がないように感じられる。
- 銀行や担当者に変化があるとは思えない。金融機関は依然として担保や保証に依存している印象がある。例えば、借入れがなくても、金融機関はいつでも融資できるようにと保証は外さないなど変化はみられない。
- 借り入れた設備資金の返済を求めるのみで、運転資金や機械設備の修理・更新に係る融資に一切応じてくれなかった。こうした対応をとる一方で、3、4年前には支店の業績のため、期末に資金需要に基づかない短期間の借入れを要請され、やむなく借り入れたことがあった。
- 本部の審査課長が工場視察に立ち寄った際、製造業の品質管理の基本を全く理解していないことに愕然とした。せっかく営業店の担当者が理解（サポート）を示してくれても、権限のある上層部の方に理解してもらえていないと、組織として支援をしてもらえるのか不安である。
- 当社はニッチマーケットを相手にしているため、金融機関に対し、こちらからこういったことができないか（ex. 海外展開、海外決済など）と提案しても、なかなか満足のいく情報や回答はない。一方、地銀と比較して、主要行は海外展開支援などの付帯サービスが充実しており、政府系金融機関においては、全国規模で比較された情報の提供がある。
- 情報提供もないのに訪問されても、面倒と感じている。行員の能力はそれなりに高いが、上から目線であり顧客優先といった感じがない。本部が強くトップダウン的な体質と感じ、営業現場を知らないのではと思える。
- 担当者が2～3年で異動し、その度に事業内容を一から説明することとなり、信頼関係が構築できない。

【評価する声】

- 銀行が、当社(1次下請)だけでなく、3次下請先までヒアリングを行い、地域全体の業界分析まで行ってくれて、非常に有難い。
- 当社は過去にかなり経営が厳しい時期もあったが、メイン行にはその際に支えてもらった恩義もある。頭取は、当社の設備資金について適切に対応するよう行内に指示するなど、当社の存在意義をよく理解してもらっている。
- 現在のメインは、①疑問があれば質問を投げかけ解決すること、②担当者の変更があれば工場見学すること、③引継ぎがしっかりしていること等、積極的に当社を理解する姿勢がみられており、それが当社のニーズを理解し、見合った融資提案に繋がっていると感じている。
- 過去、当社の業況が非常に苦しい時に、債権放棄を含めた経営再建支援に深く関わってくれたほか、行員の派遣による人的支援も受けており、当社にしっかりと寄り添って支援してくれていると評価している。
- 準メインではあるが、今までの金融機関と違い、融資先と一緒になって問題を解決し、成長していこうという姿勢が見られる。
- 支店が近く、当社に週3日訪問してくれるなど、対応がきめこまやかであることから入金処理等を依頼している。また、当社の内情もわかっていることから、金額が大きい融資にもスピーディーに対応してくれる。
- 従前は、代表者・専務2名の個人保証を付けていたが、ある銀行が自主的に解除してくれて、追加の担保も不要であった。当社の状況を確認しながら対応してくれたと感じた。判断するのは銀行側だという意識があったため、当社から解除してもらうよう持ちかけたことはなかったが、1年半ほど前から、解除してもらえるケースが徐々に増えた。