

# 「地域銀行による顧客の課題解決支援の現状と課題」の概要

- 本レポートは、地域銀行による顧客企業の課題解決支援の取組みを後押しするため、**金融仲介を取り巻く環境変化が地域銀行に与えている影響を分析し、企業のライフサイクルごとに支援の現状と課題を整理したもの。**
- 地域銀行は、支援分野の多様化等に対応するため、**人的リソースの確保が課題**となっている。そうした中、顧客の課題解決に向けた付加価値の高い支援を提供し、地域銀行自身の収益基盤を強化するためには、**中長期的な視点で注力する分野を見極め、適切な人的リソースの配分や必要な態勢整備を行うことが重要**である。
- 今後、金融庁としては、分析結果を踏まえ、地域銀行の取組みの実態把握や海外事例の調査等をさらに進め、**地域銀行の顧客支援態勢の充実に向けた一層の創意工夫を後押し**していく。

|         | 現状  | 課題  |
|---------|---|---|
| 創業支援    | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 創業期の企業に対しては、<b>公的創業支援制度の積極的な活用</b>が見られる</li> <li>・ 創業期以外の企業への融資よりも<b>積極的に取り組む方針の地域銀行は少ない</b></li> </ul>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>創業後の事業拡大期の資金ニーズ</b>に对应えられるよう、意識的に事業内容や成長可能性を評価する「<b>目利き力</b>」を上げていくことが重要</li> <li>・ <b>スタートアップ融資</b>については、海外事例等を参考にしつつ<b>審査基準・態勢を構築</b>することが重要</li> </ul>   |
| 本業支援(※) | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 顧客の抱える経営課題の多様化にあわせ、<b>本業支援サービスを拡充</b>している</li> <li>・ <b>顧客の経営課題やニーズの把握等</b>には改善の余地がある</li> </ul>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>顧客の経営課題の十分な理解等が、収益性の向上につながることを認識</b>し、各事業に最適な人的リソースを配分することが重要</li> <li>・ 専門人材の育成・確保、支店と本部の連携強化等を通じ、<b>効果的な支援態勢を確立</b>することが重要</li> <li>・ 支援効果や顧客からのフィードバックを把握し、<b>更なる支援の質の向上につながるサイクル</b>を構築することが重要</li> </ul> |
| 経営改善支援  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ コロナを受け<b>支援専門部署の人員を増強</b>し、返済条件の変更や改善・再生計画の策定を中心に支援している</li> <li>・ <b>返済条件の変更が長期間にわたっている事業者が相応に存在</b>している</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営陣が<b>経営改善・事業再生支援にコミット</b>し、<b>中長期的な収益機会と認識</b>して、地域への影響等も考慮しつつ早期の支援に取り組むことが重要</li> <li>・ 個々の<b>事業者の状況をより反映した引当を検討</b>することが重要</li> <li>・ 支援の動機づけとなるよう<b>評価制度を工夫</b>したり、支援を担う<b>人材の育成を強化</b>することが重要</li> </ul>   |

※ 主に成長・成熟期の企業に対する経営コンサル全般、DX・IT、SDGs、M&A・事業承継、人材紹介、海外展開等の非金融ソリューションの提供を指す。