

企業アンケート調査の結果

令和6年6月28日



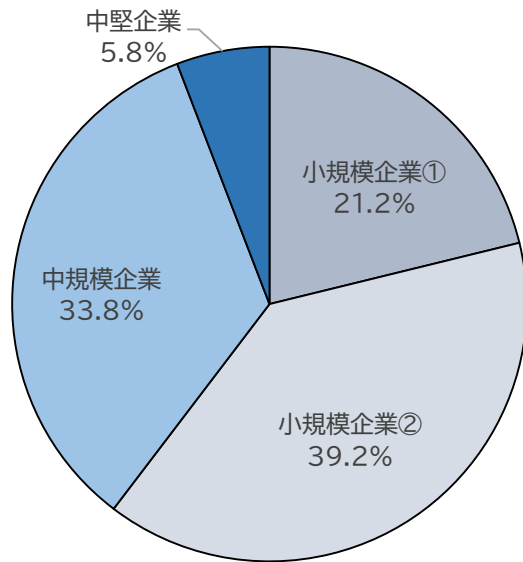
金融庁

アンケート調査に協力頂いた企業①

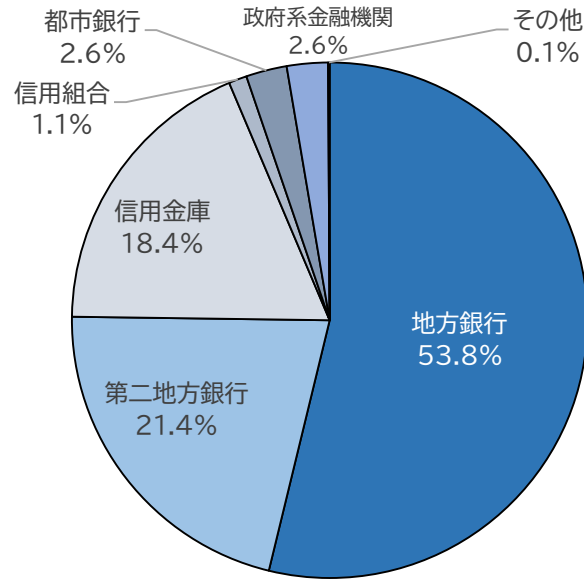
- 地域金融機関等をメインバンクとする中堅・中小企業約3万社に、アンケート調査への協力を依頼(外部委託先:株式会社帝国データバンク)。10,140社から回答(調査実施期間:2024年1月5日から同年1月31日、回答率:約34%)。
- 「メインバンク」判定は、原則、企業の回答による(回答がない場合は借入残高1位の金融機関を採用)。

① 規模、メインバンク・非メインバンクの業態

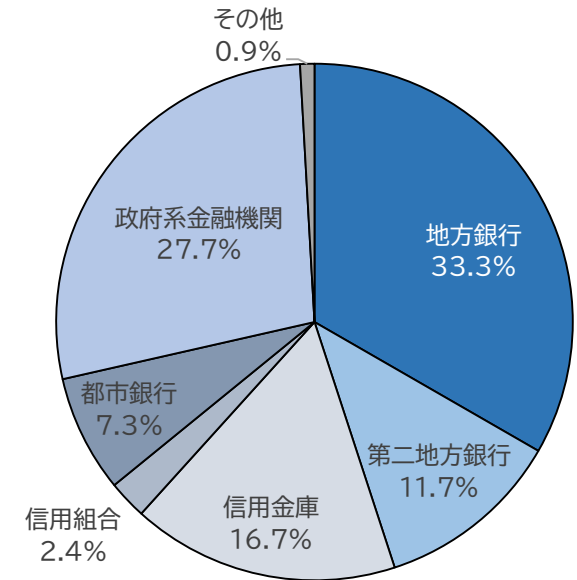
企業規模別分布
(n=10,140)



メインバンクの業態別分布
(n=9,051)



非メインバンクの業態別分布
(n=15,204)



(企業規模)	:(従業員数)
小規模企業①	: 1~5人
小規模企業②	: 6~20人
中規模企業	: 21~100人
中堅企業	: 101~1,000人

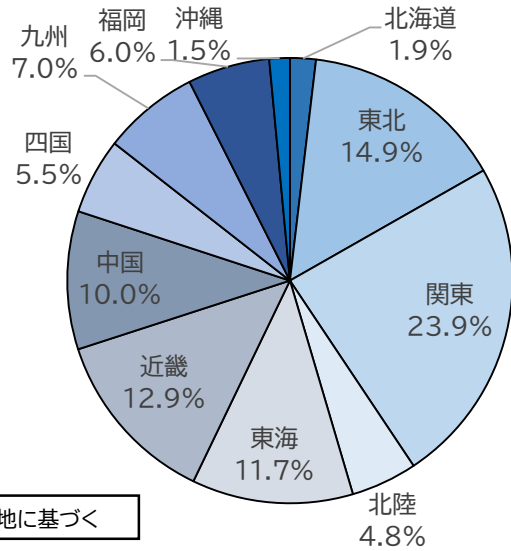
※有効回答数は、“n”で表記。以下同じ。

※構成比は四捨五入しているため、合計して必ずしも100%にはならない。以下同じ。

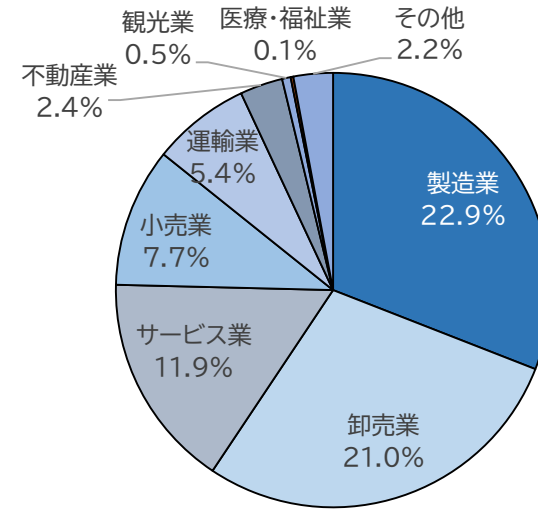
アンケート調査に協力頂いた企業②

② 地域・業種・債務者区分・取引金融機関数

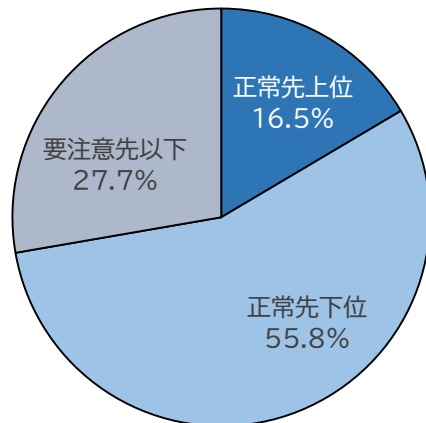
地域別分布(n=10,140)



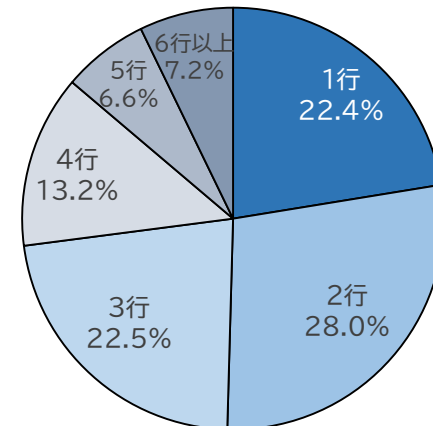
業種別分布(n=10,140)



債務者区分別分布(n=10,140)



取引金融機関数の分布(n=9,241)



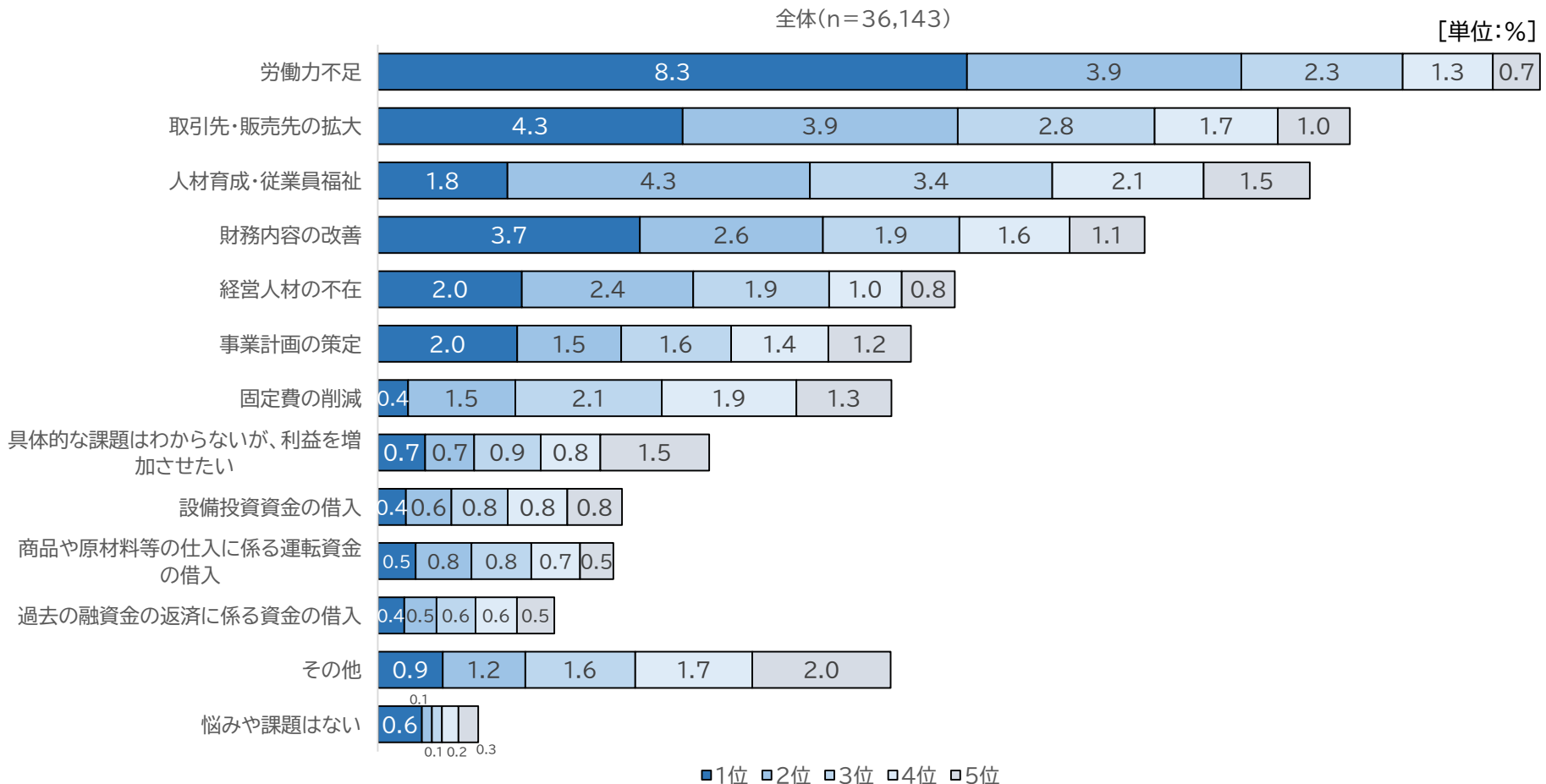
1. 経営状況について
2. メインバンクについて
3. 取引金融機関の提供サービスについて
4. 経営人材について
5. 経営者保証について
6. 事業再生について

1. 経営状況について

経営状況について

- 企業が抱える「事業や経営に関する課題」は、「労働力不足」、「取引先・販売先の拡大」、「人材育成・従業員福祉」、「財務内容の改善」、「経営人材の不在」の順に回答が多い(課題として回答のあった上位5つの合算)。
- 上位の課題(第1位)として挙げられたものでは、「労働力不足」が最も多く、次いで、「取引先・販売先の拡大」、「財務内容の改善」の順であった。

Q. 貴社は、事業や経営に関する課題を感じていますか。より強く感じている課題を、最大5つまで選択してください。(順位付けのうえ回答)



2. メインバンクについて

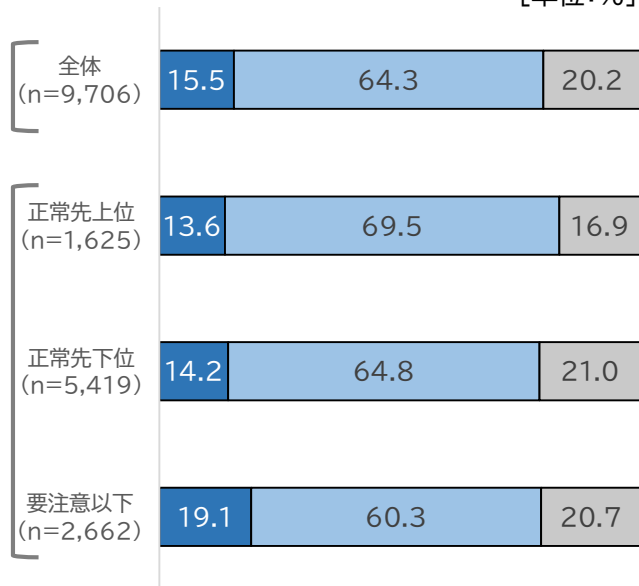
メインバンクについて①

- 経営上の課題や悩みをメインバンクに「日常的に相談している」または「時々相談している」と回答した企業の割合は全体で79.8%であり、債務者区分が下位であるほど、「日常的に相談している」と回答した企業の割合が高い。
- 「日常的に相談している」または「時々相談している」理由としては、債務者区分が上位であるほど「専門性や情報に期待」の割合が高く、債務者区分が下位であるほど「事業への理解度」と回答した企業の割合が高い。
- 相談状況(左グラフ)について、「全く相談したことがない」と回答した理由としては、「他に相談相手がいるから」が全体で29.2%と最も多く、次いで、「アドバイスを期待できない」、「融資以上期待していない」の順であった。

Q. 貴社の課題や悩みを、メインバンクに相談していますか。

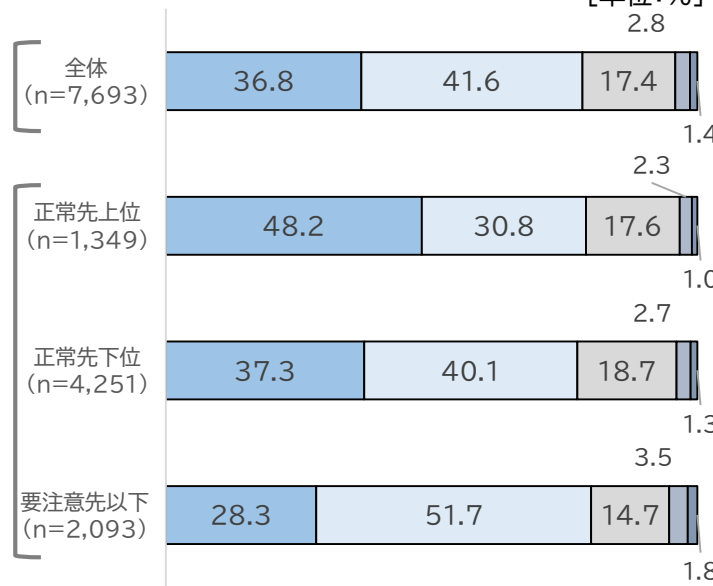
相談状況

[単位:%]



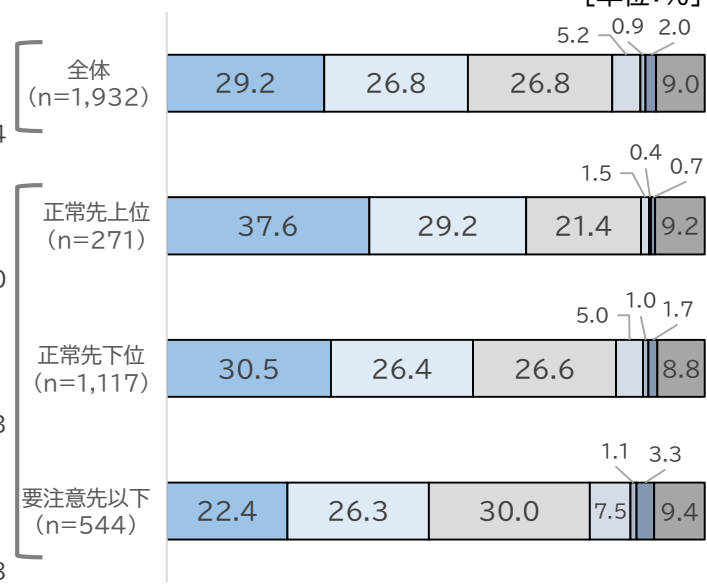
「日常的に相談している」または「時々相談している」理由

[単位:%]



「全く相談したことがない」理由

[単位:%]



■ 日常的に相談している ■ 時々相談している
□ 全く相談したことがない

■ 専門性や情報に期待 □ 事業への理解度 □ お付き合い
■ 真剣さ □ その他

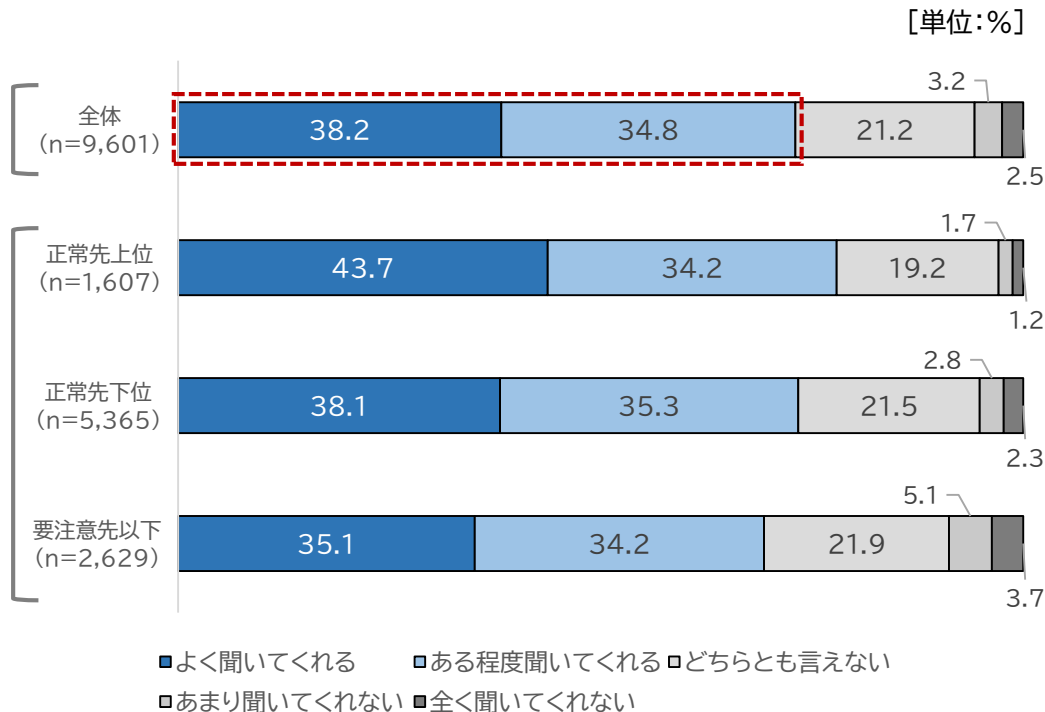
□ 他に相談相手がいるから □ アドバイスを期待できない
□ 融資以上期待していない □ 付き合いが浅い
□ 経営の弱みを知られたくないから □ 融資判断への悪影響
□ その他

メインバンクについて②

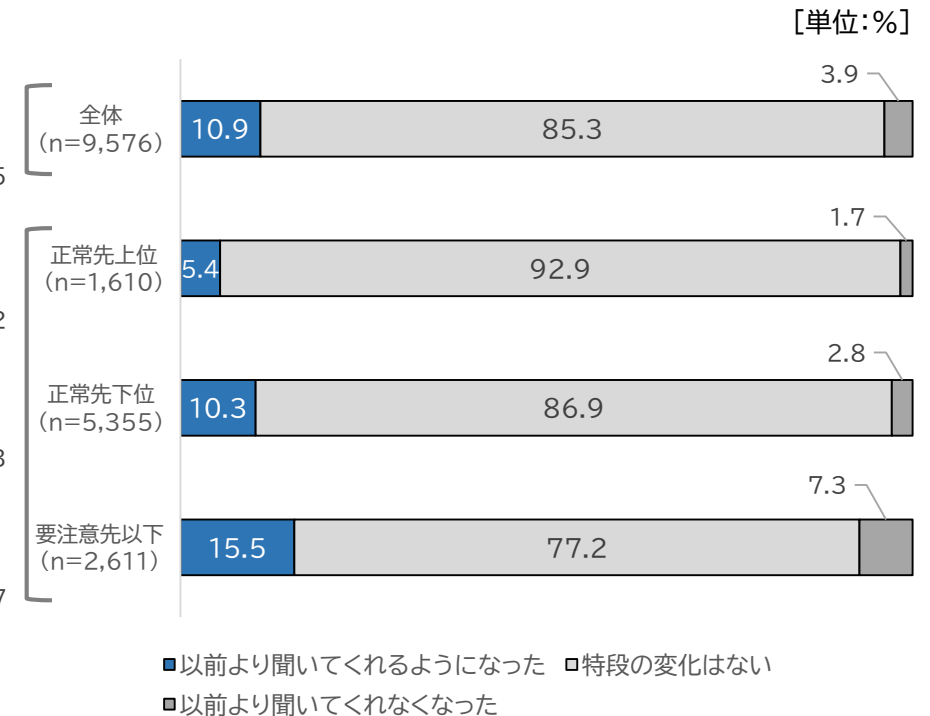
- メインバンクが自社の経営上の課題や悩みを「よく聞いてくれる」または「ある程度聞いてくれる」と回答した企業の割合は全体で**73.0%**であり、前回調査(※)と比較し、3.5%pt増加。(※)前回調査は、2023年2月17日～同年3月8日に実施。以下、同じ。
- メインバンクの対応について、コロナ期の2021年4月～2022年3月頃と比較して「(課題や悩みを)より聞いてくれるようになった」と回答した企業の割合は、債務者区分が下位になるほど高い。

Q. メインバンクは貴社の事業や経営に関する課題や悩みを聞いてくれますか。また、その姿勢はコロナ期の2021年4月～2022年3月頃と比較して変化はありますか。

現在の状況



コロナ期との比較



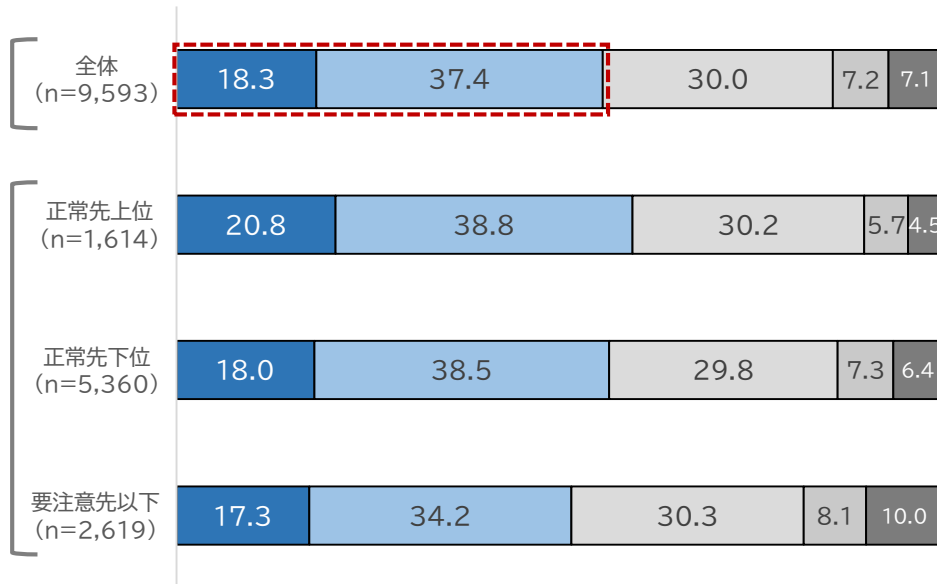
メインバンクについて③

- メインバンクが自社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」または「ある程度伝えてくれる」と回答した企業の割合は全体で**55.7%**であり、前回調査と比較して、**0.9%pt**増加。
- メインバンクの対応について、コロナ期の2021年4月～2022年3月と比較して「(課題や評価を)より伝えてくれるようになった」と回答した企業の割合は、債務者区分が下位になるほど高い。

Q. メインバンクは貴社の事業や経営に関する課題や評価を伝えてくれますか。また、その姿勢はコロナ期の2021年4月～2022年3月頃と比較して変化はありますか。

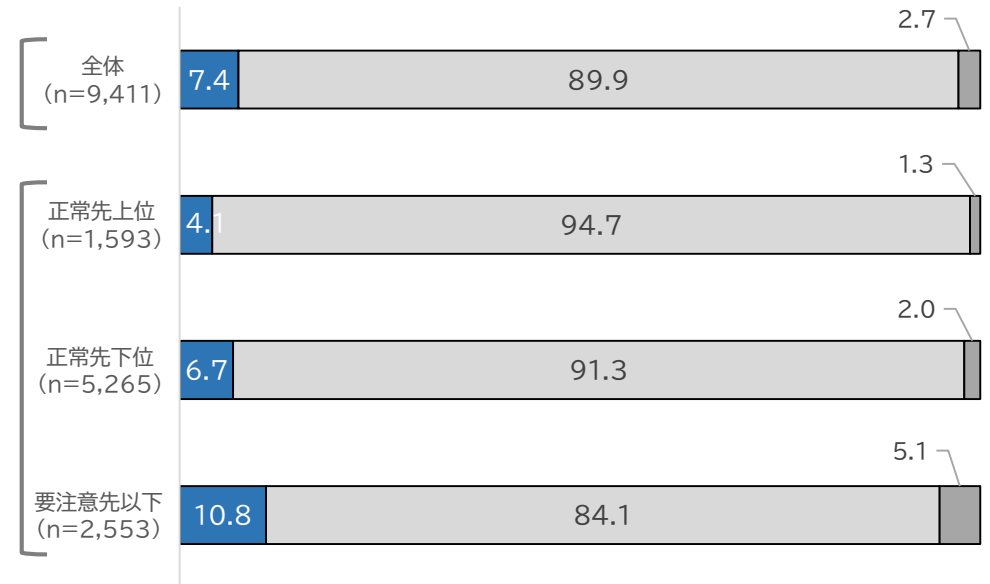
現在の状況

[単位:%]



コロナ期との比較

[単位:%]



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

以前より伝えてくれるようになった
特段の変化はない
以前より伝えてくれなくなった

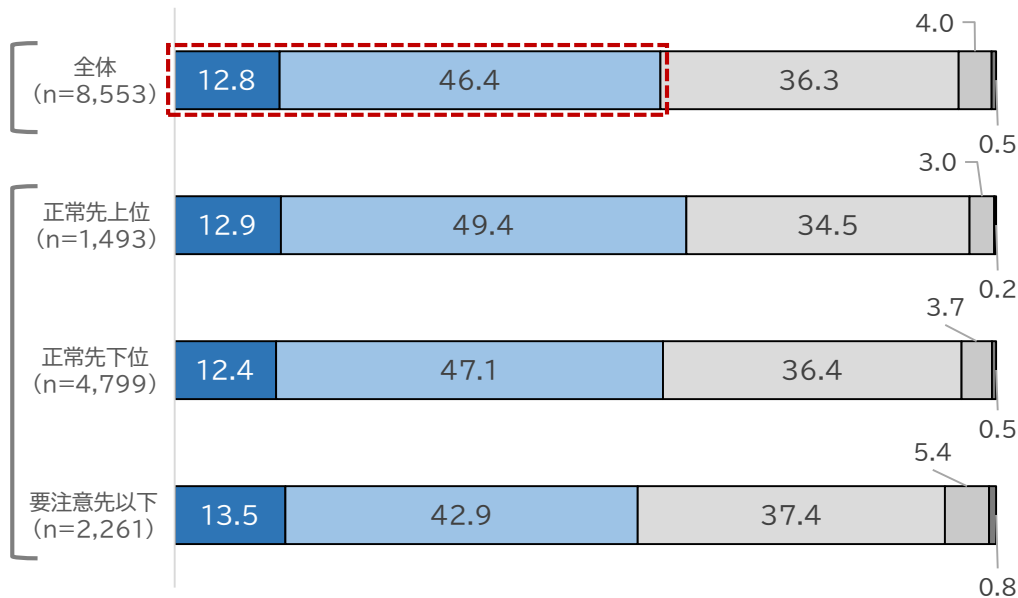
メインバンクについて④

- メインバンク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について、「とても納得感がある」または「ある程度は納得感がある」と回答した企業の割合は全体で59.2%であり、前回調査と比較し3.3%pt低下。
- コロナ期の2021年4月～2022年3月と比較して「納得感が増した」と回答した企業の割合は、債務者区分が下位になるほど高い。

Q.(前頁で「よく伝えてくれる～あまり伝えてくれない」のいずれかで回答した企業について、)メインバンクから伝えられた貴社の経営に関する課題や評価に、納得感はありましたか。また、コロナ期の2021年4月～2022年3月頃と比較して変化はありますか。

現在の状況

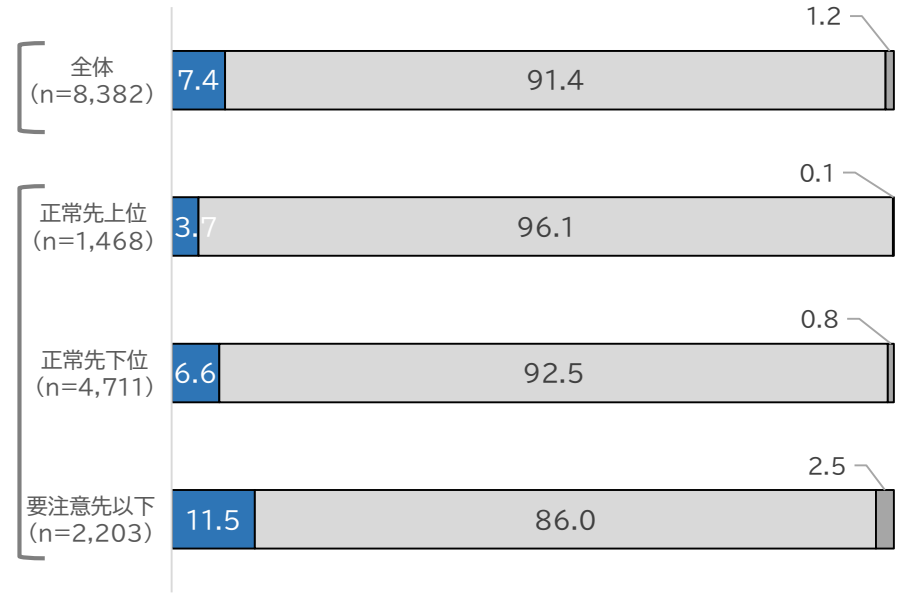
[単位:%]



- とても納得感がある
- ある程度は納得感がある
- どちらとも言えない
- あまり納得感はない
- 全く納得感はない

コロナ期との比較

[単位:%]



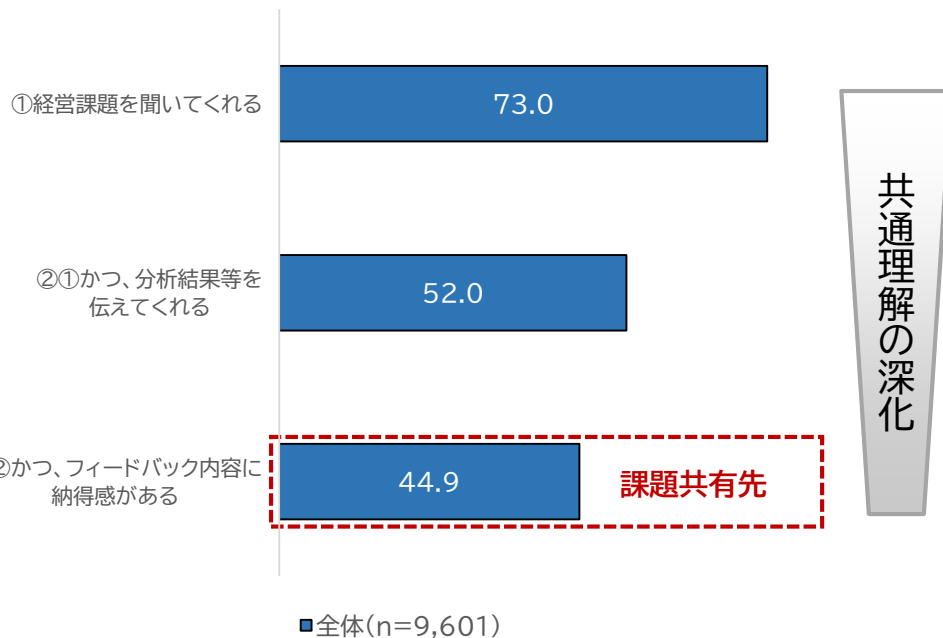
- 納得感が増した
- 特段の変化はない
- 納得感が減った

メインバンクについて⑤

- メインバンクの評価として「経営上の課題や悩みを聞いてくれる」、「経営上の課題に関する分析結果を伝えてくれる」、「伝えられた経営課題や評価に対する納得感がある」の3つの質問全てに肯定的に回答した先(以下、「課題共有先」という。)は、事業者と金融機関との間で共通理解の醸成が図られており、事業性評価の前提が得られているものと考えられる。
- こうした「課題共有先」の割合は全体の44.9%であり、前回調査と比較し0.9%pt低下。
- メインバンクとの取引全般について「満足」と回答した企業の割合は、「課題共有先」が「その他の先」より34.3%pt高い。

メインバンクに対する評価

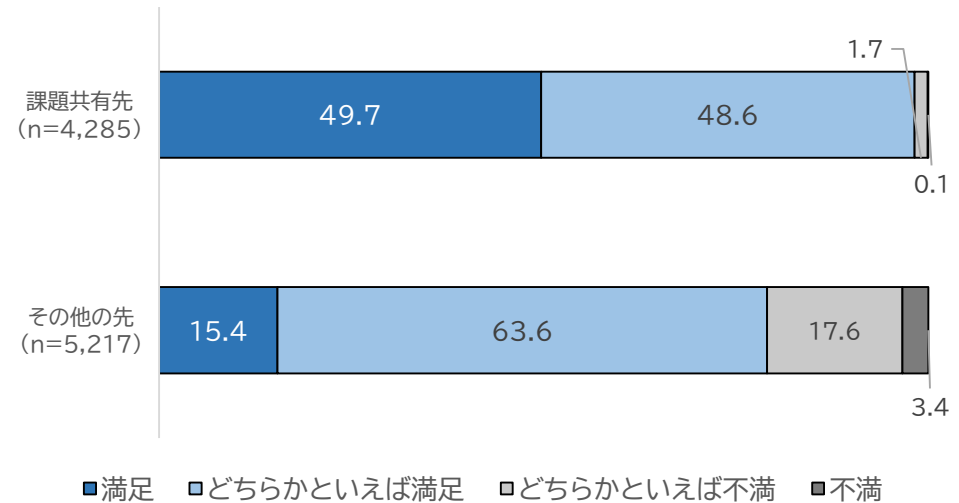
[単位:%]



メインバンクに対する満足度

Q. メインバンクとの取引全般について、どの程度満足していますか。

[単位:%]



メインバンクについて⑥

メインバンクとの関係性について10年前と比較すると、

- 「課題共有先」では、「付き合いが深くなった」と回答した企業の割合は「浅くなった」の割合より51.4%pt高く、また、「事業に対する理解が深くなった」と回答した企業の割合は「変化を感じない」の割合より36.4%pt高い。
- 「その他の先」では、「訪問頻度が減少した」と回答した企業の割合は「増加した」の割合より13%pt高く、また、「営業担当者のレベルが下がった」と回答した企業の割合は「上がった」の割合より9.2%pt高い。

Q. メインバンクとの関係は10年前と比較してどう変わりましたか。(複数回答)

全体

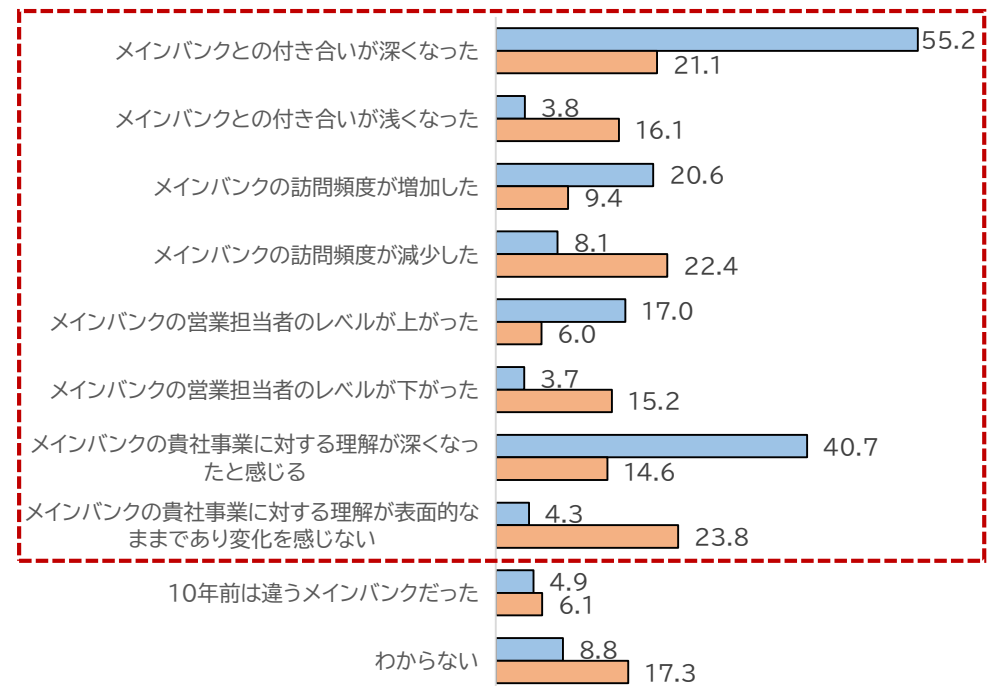
[単位:%]



■全体(n=9,573)

「課題共有先」・「その他の先」

[単位:%]



■課題共有先(n=4,259)

■その他の先(n=5,217)

メインバンクについて⑦

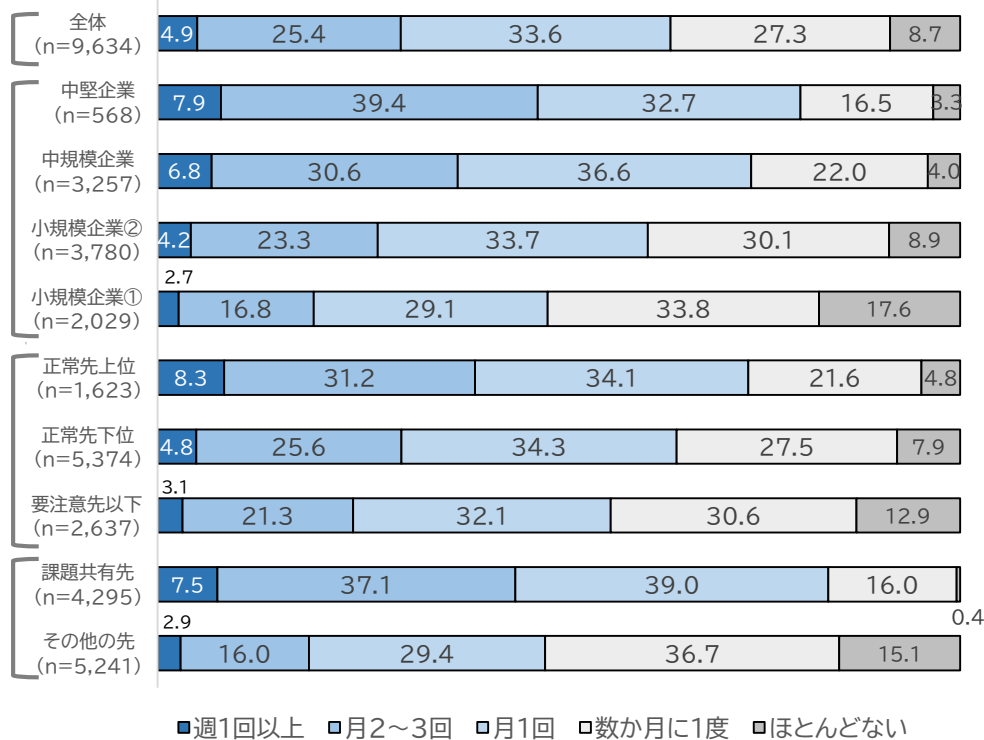
- メインバンクの担当者との面談頻度は、**企業規模が小さい、または債務者区分が下位であるほど面談頻度が低下。**
- メインバンクの担当者との面談頻度が「月1回以上」と答えた企業の割合は、「課題共有先」では8割以上を占める一方、「その他の先」では4割程度にとどまる。
- メインバンクとのオンライン面談について、約9割の企業が「オンライン面談は実施していない」と回答。

Q. メインバンクの担当者とのどのくらいの頻度で面談をされていますか。

Q. (面談している企業について、)オンライン面談についてどのように感じていますか。

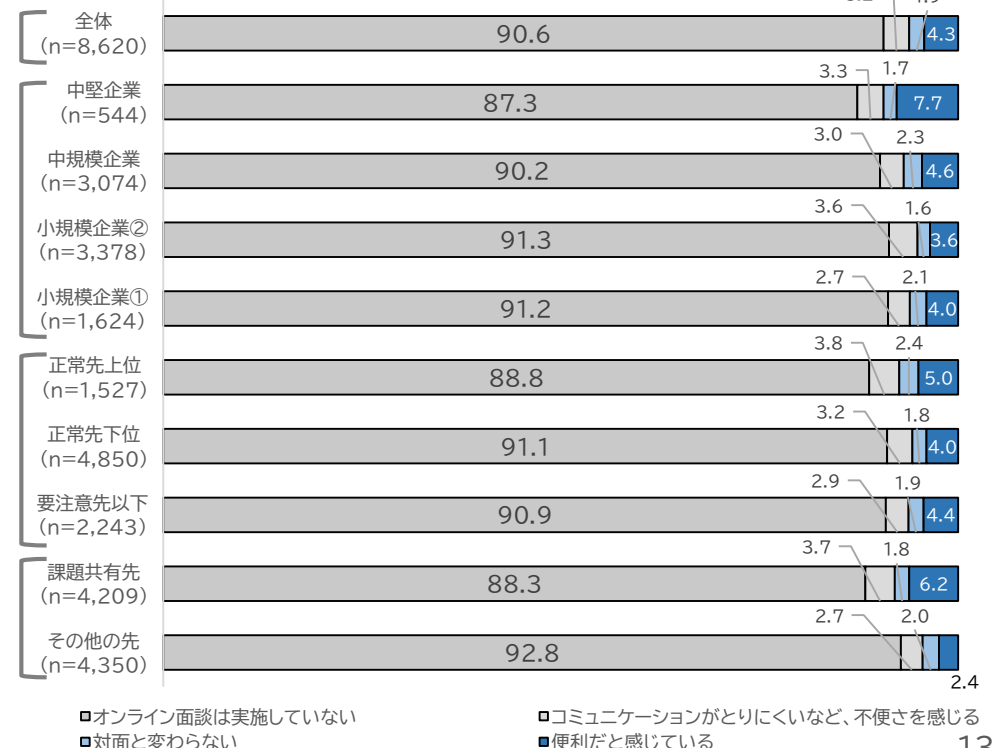
全体、企業規模別、債務者区分別
「課題共有先」・「その他の先」

[単位:%]



全体、企業規模別、債務者区分別
「課題共有先」・「その他の先」

[単位:%]

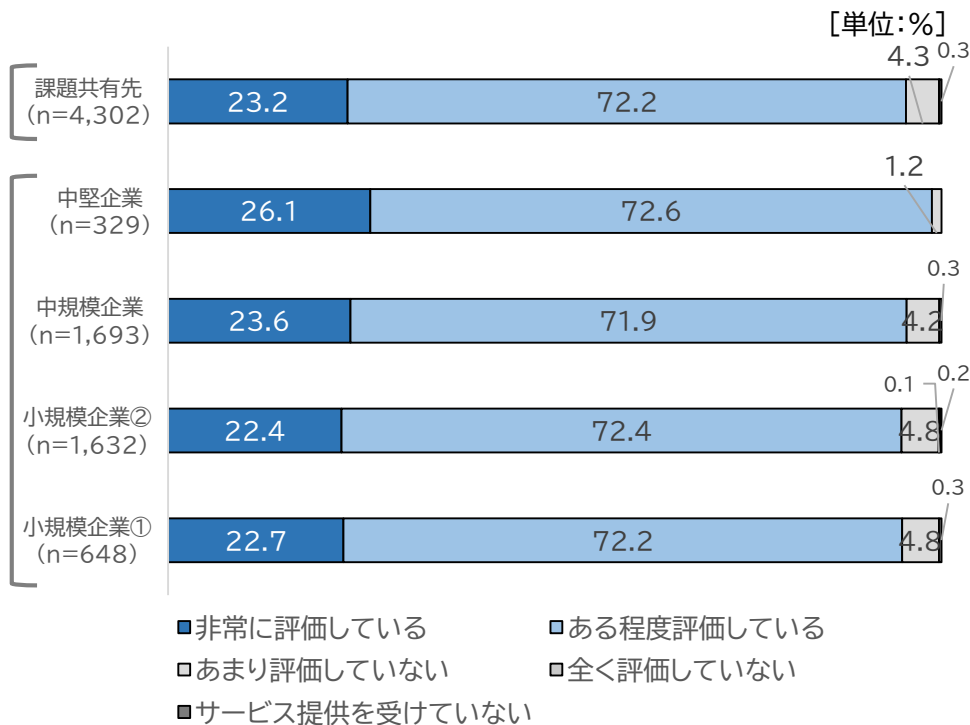


メインバンクについて⑧

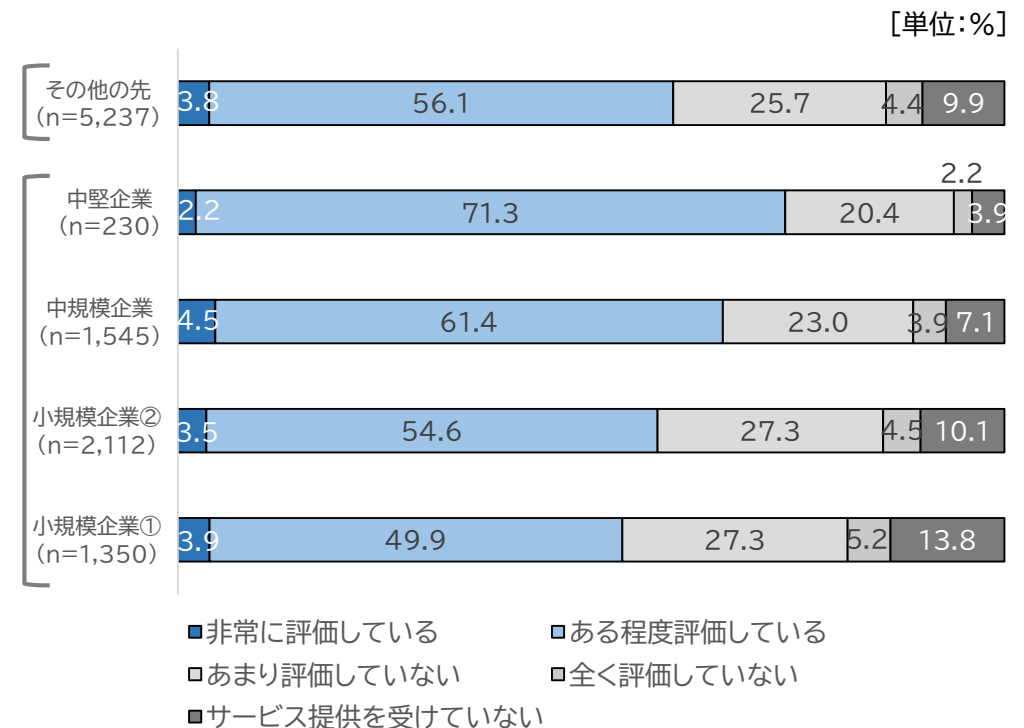
- メインバンクの担当者の能力・ノウハウ・商品知識に関する評価について、「課題共有先」においては「非常に評価している」、「ある程度評価している」と回答した企業の割合は、それぞれ23.2%、72.2%である。
- 一方、「その他の先」において、「非常に評価している」、「ある程度評価している」と回答した企業の割合は、それぞれ3.8%、56.1%である。また、「その他の先」では、企業規模が小さいほどこれらの割合は低下する。

Q. メインバンクの担当者の能力・ノウハウ・商品知識について、どのように評価していますか。

課題共有先(企業規模別)



その他の先(企業規模別)



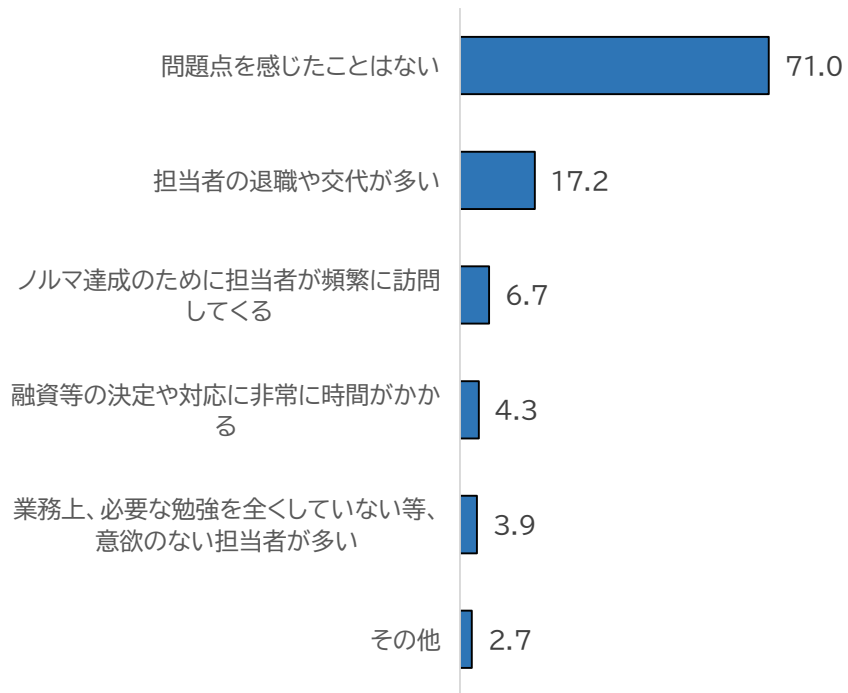
メインバンクについて⑨-1

- メインバンクの対応について、過去1年以内に「問題点を感じたことがない」と回答した企業の割合は全体で71.0%であり、「課題共有先」においては8割以上が「問題点を感じたことはない」と回答。
- 「担当者の退職や交代が多い」と回答した企業の割合は全体で17.2%であり、「その他の先」の方が「課題共有先」より12.4%pt高い。

Q. メインバンクについて、過去1年以内に問題点を感じたことはありますか。(複数回答)

全体

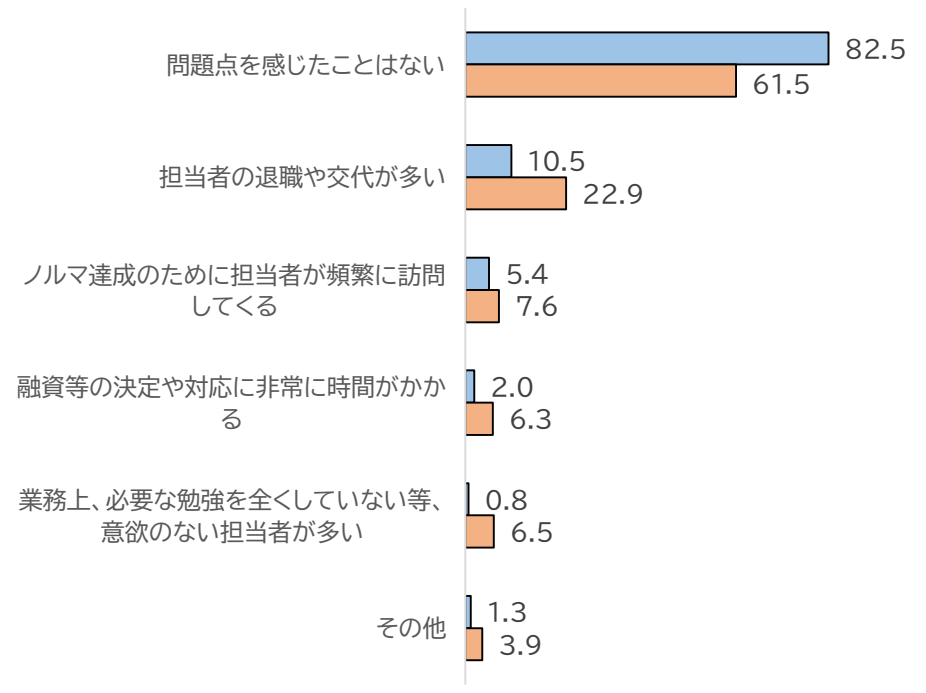
[単位:%]



■全体(n=9,517)

「課題共有先」・「その他の先」

[単位:%]



■課題共有先(n=4,266)

■その他の先(n=5,166)

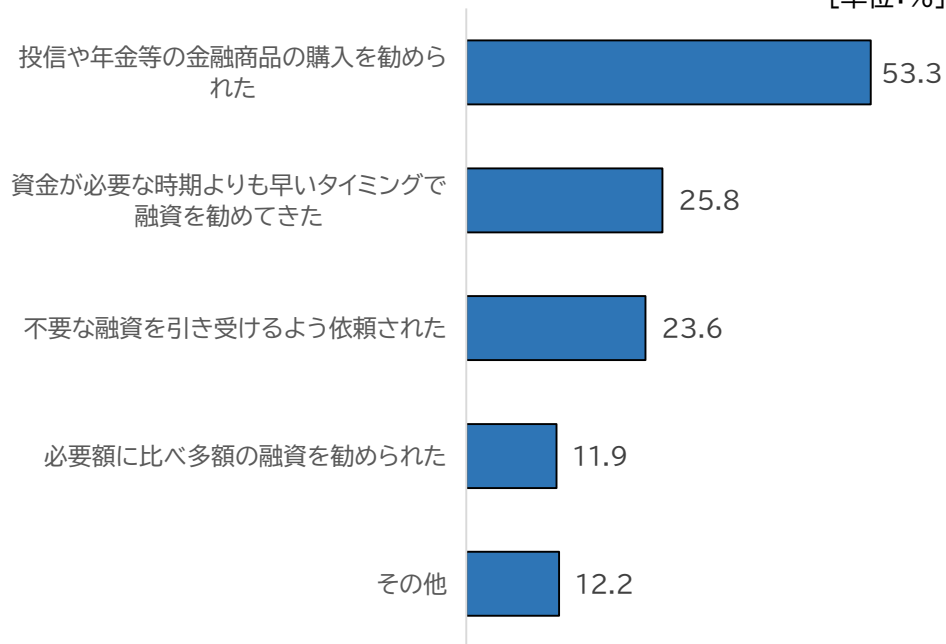
メインバンクについて⑨-2

- 過去1年以内に感じた問題点として「ノルマ達成のために担当者が頻繁に訪問してくる」と回答した企業(全体の6.7%)に対して、具体的な営業行為を尋ねたところ、「**投信や年金等の金融商品の購入を勧められた**」と回答した企業の割合が**53.3%**と最も高い。
- 上記結果は、「課題共有先」と「その他の先」において、差異はほとんどみられなかった。

Q. (前頁にて「ノルマ達成のために担当者が頻繁に訪問してくる」と回答した企業について、)メインバンクから、過去1年以内に具体的にどのような営業行為がありましたか。(複数回答)

全体

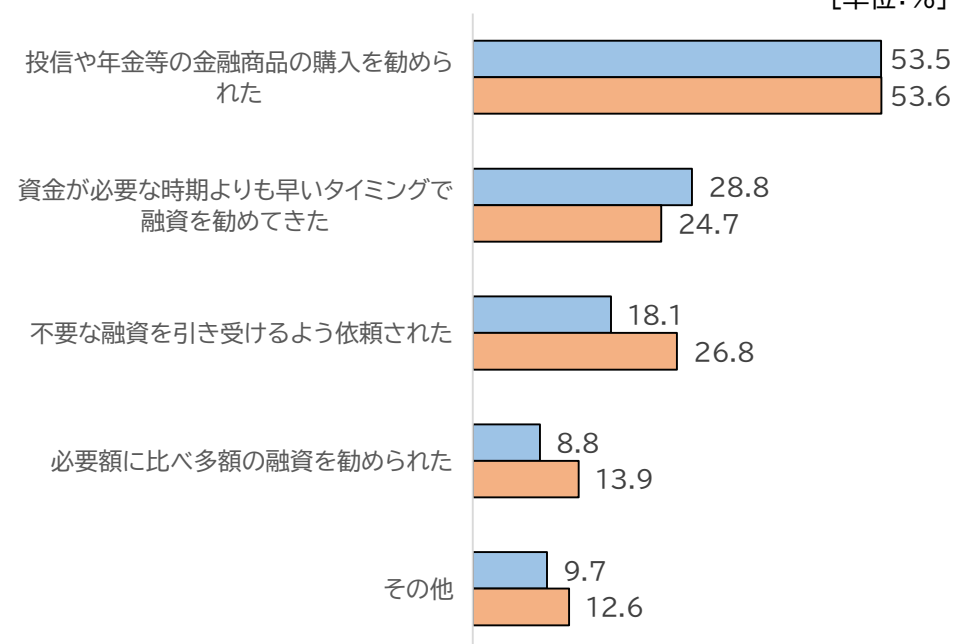
[単位:%]



■全体(n=623)

「課題共有先」・「その他の先」

[単位:%]

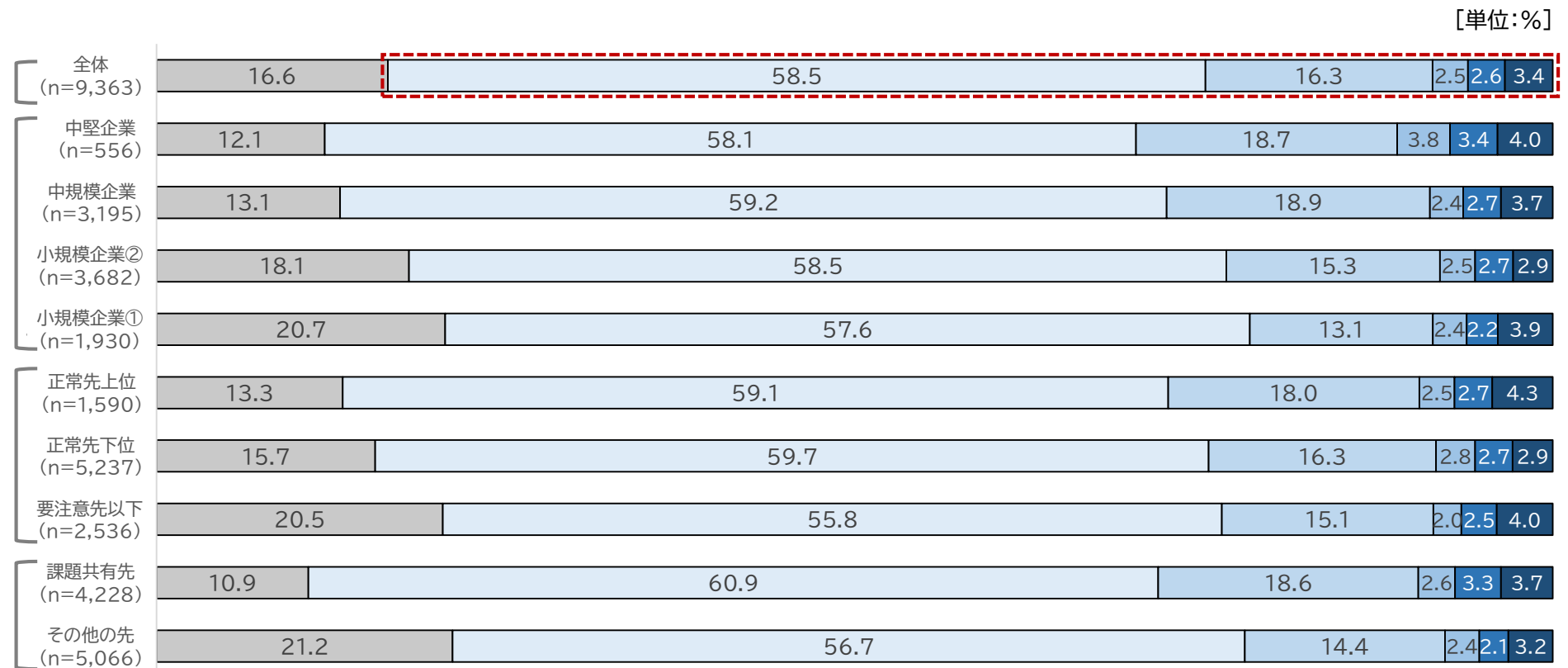


■課題共有先(n=226) ■その他の先(n=388)

メインバンクについて⑩

- メインバンクと取引を継続するうえで「借入金利の上昇を許容できる」と回答した企業の割合は、全体で83.3%であり、「僅かでも金利が上昇するのであれば取引を継続したくない」の割合より高い。
- 特に、企業規模が大きい先、債務者区分が上位である先、課題共有先において、金利上昇への許容度が高い。

Q.メインバンクと取引を継続するうえで、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しますか。



- 僅かでも金利が上昇するのであれば、取引を継続したくない
- 0.26%~0.50%の金利上昇なら許容できる
- 0.76%~1.00%の金利上昇なら許容できる

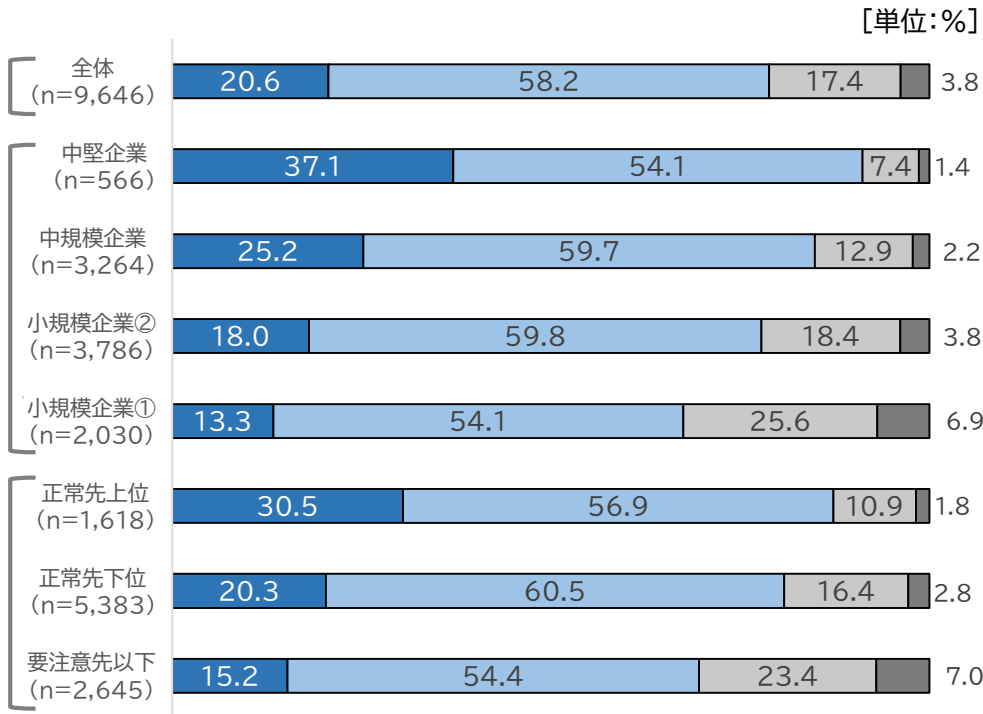
- 0.1%~0.25%の金利上昇なら許容できる
- 0.51%~0.75%の金利上昇なら許容できる
- 1.01%以上でも許容できる

メインバンクについて①

- 自社の経営が傾いた際にメインバンクからの支援を「期待できる」、「ある程度期待できる」と回答した企業の割合は、全体でそれぞれ20.6%、58.2%である。また、企業規模が大きい先、債務者区分が上位であるほど割合が高い。
- 「課題共有先」において、メインバンクからの支援を「期待できる」、「ある程度期待できる」と回答した企業の割合は、それぞれ32.6%、59.9%である。一方、「その他の先」において、「期待できる」、「ある程度期待できる」と回答した企業の割合は、それぞれ10.7%、57.1%である。

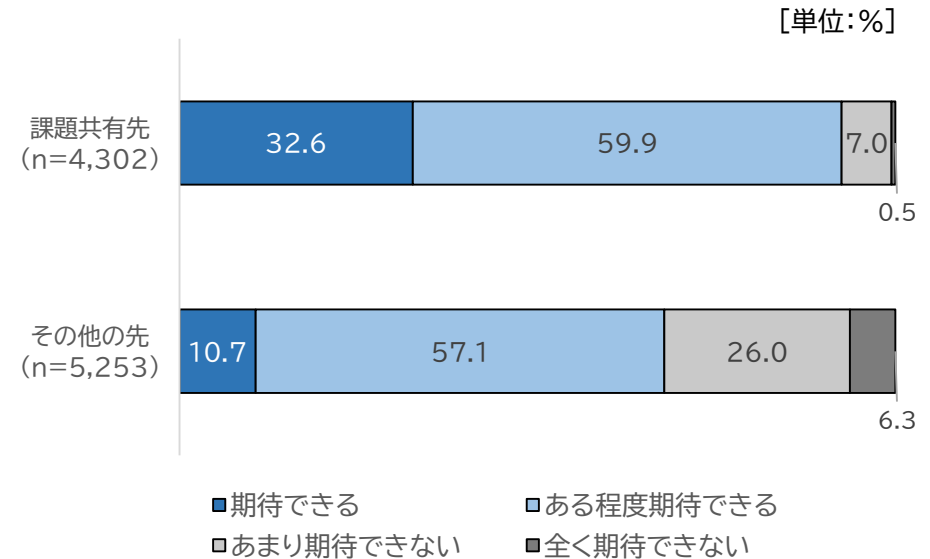
Q.将来、自身の企業の経営が傾いた時、メインバンクからの支援を期待できますか。

全体・企業規模別・債務者区分別



■期待できる ■ある程度期待できる
 □あまり期待できない ■全く期待できない

「課題共有先」・「その他の先」



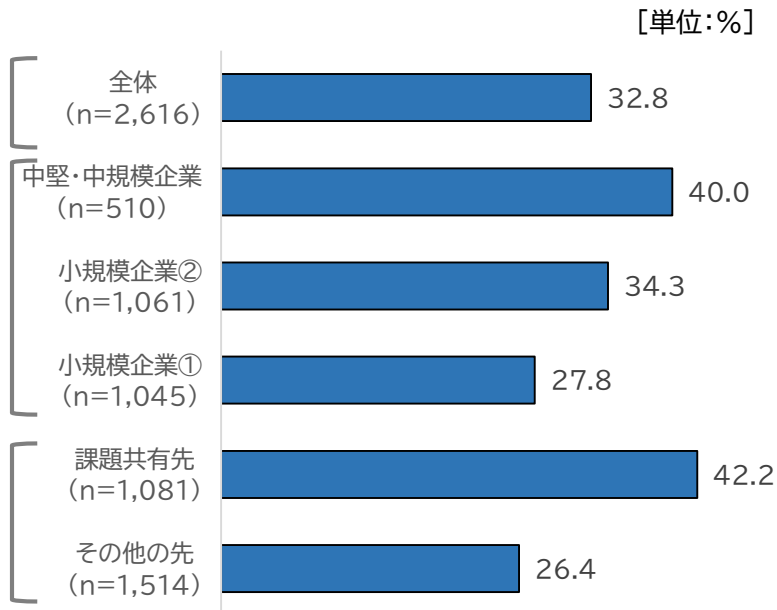
メインバンクについて⑫-1

- 借入期間の延長や金利の減免など、「借入条件変更、緩和を受けている」と回答した「要注意先以下」企業（「要注意先以下」企業全体に占める）の割合は32.8%である。この割合は、企業規模が大きいほど高い。
- 借入条件変更、緩和を受けた「要注意先以下」企業のうち、過去1年以内に「経営改善に資するサービスの提案・提供を受けている」と回答した企業の割合は51.9%である。この割合は、「課題共有先」の方が「その他の先」より高くなる。

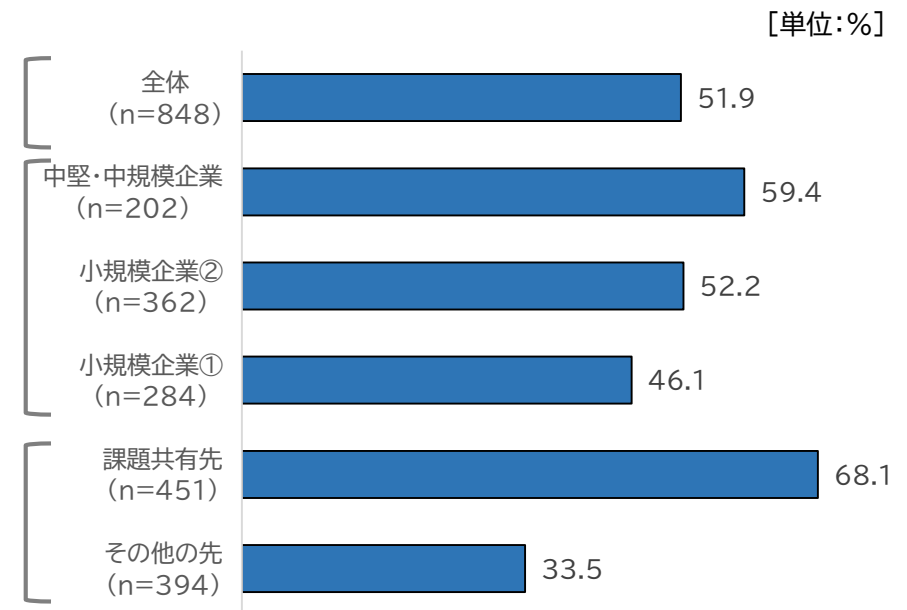
Q.現在、メインバンクとの間で借入期間の延長や金利の減免など、借入条件変更、緩和を受けていますか。

Q.(借入条件変更、緩和を受けている企業について、)過去1年以内に借入条件変更以外で経営改善に資するサービスの提案・提供を受けていますか。

「借入条件変更、緩和」を受けている要注意先以下の企業
(全体、企業規模別、「課題共有先」・「その他の先」)



「経営改善に資するサービス」を受けている要注意先以下の企業
(全体、企業規模別、「課題共有先」・「その他の先」)

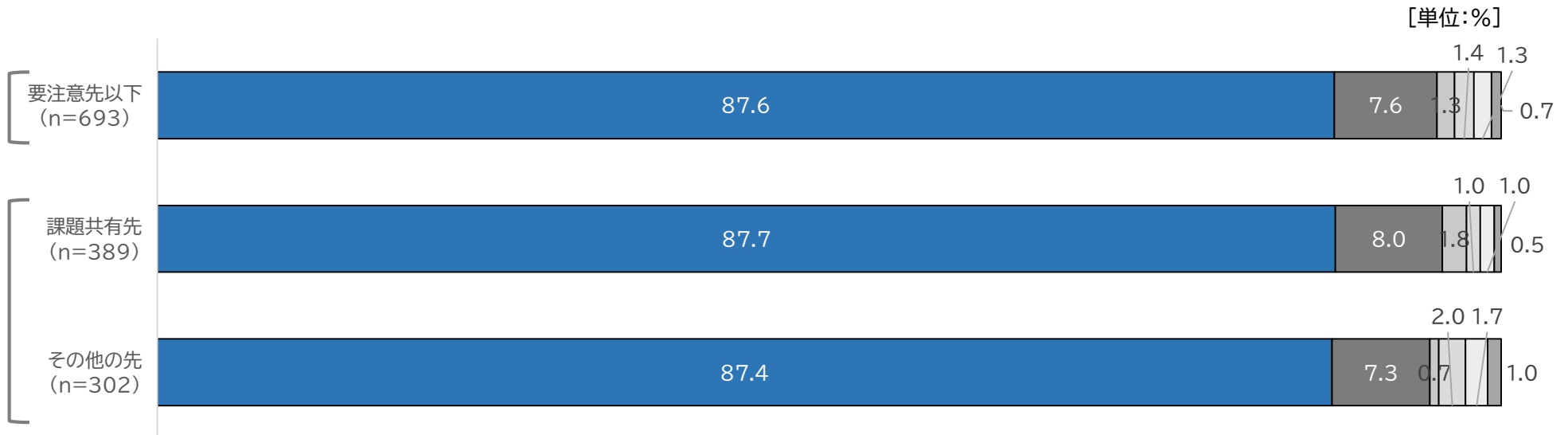


メインバンクについて⑫-2

- 借入期間の延長や金利の減免など、「借入条件変更、緩和を受けている」と回答した「要注意先以下」企業のうち、「借入条件変更、緩和を継続したい」と回答した企業の割合は87.6%である。
- 「課題共有先」と「その他の先」においてその割合に差異はほとんどみられなかった。

Q.(借入条件変更、緩和を受けている企業について、)継続してメインバンクから借入条件変更、緩和を受けたいと思いますか。

要注意先以下(「課題共有先」・「その他の先」)



- 借入条件変更、緩和を継続したい
- 景気回復に伴い、売上が改善する見込みであり、借入条件変更、緩和は不要と考えている
- 経費削減等により、営業CFが改善する見込みであり、借入条件変更、緩和は不要と考えている
- 廃業または事業承継を検討しているため、借入条件変更、緩和は不要と考えている
- 抜本的な事業の転換・再構築に取り組む予定なので、借入条件変更、緩和は不要と考えている
- その他

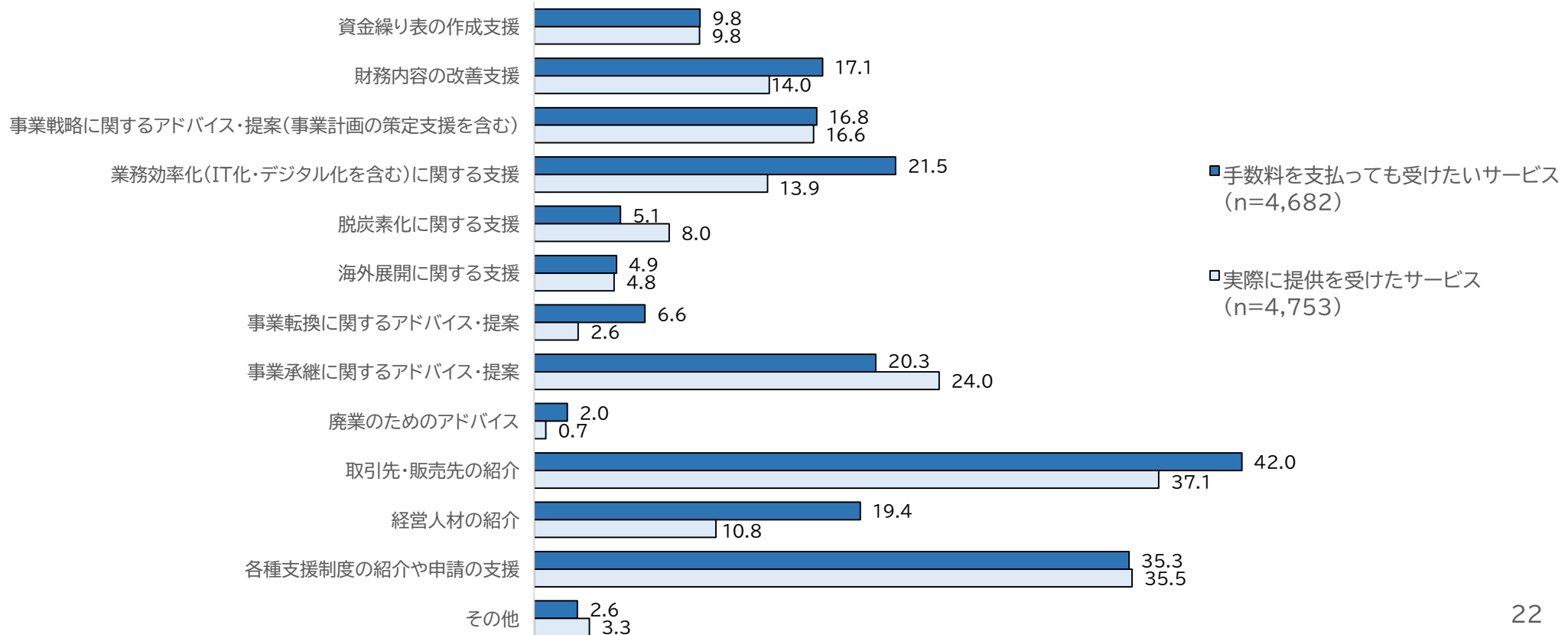
3. 取引金融機関の提供サービスについて

取引金融機関の提供サービスについて①

- 金融機関から「手数料を支払っても受けてみたいサービス」、「実際に提供を受けたサービス」のいずれにおいても、「取引先・販売先の紹介」や「各種支援制度の紹介や申請の支援」といった売上や利益改善に直結するサービスが高い割合を占める。
- 「業務効率化(IT化・デジタル化含む)に関する支援」と「経営人材の紹介」は、「手数料を支払っても受けてみたい」と回答した企業の割合が「実際に提供を受けた」と回答した企業の割合を上回っており、その差は他のサービスと比較して大きい。

Q. 金融機関のサービスに関し、手数料を支払っても受けてみたいサービス、実際に提供を受けたサービスについて、あてはまるものをご回答ください。
(複数回答)

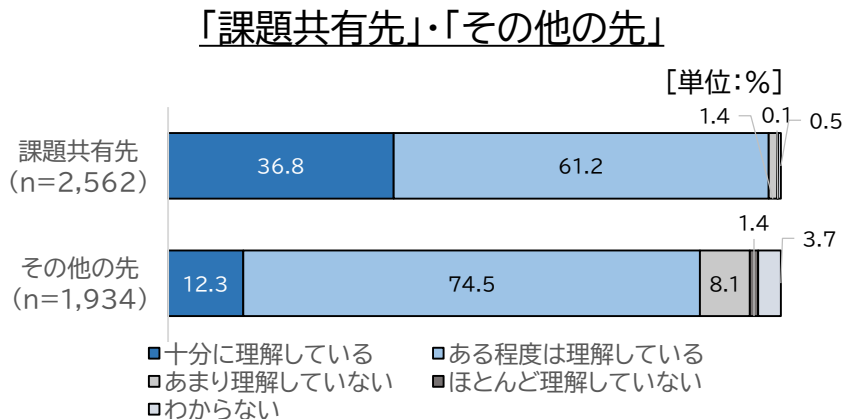
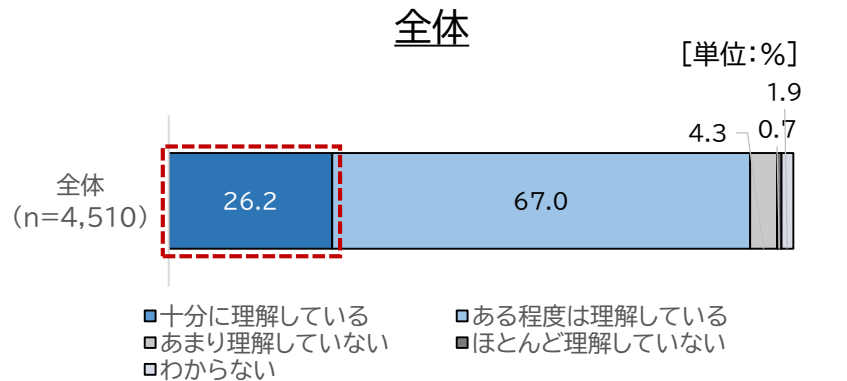
[単位:%]



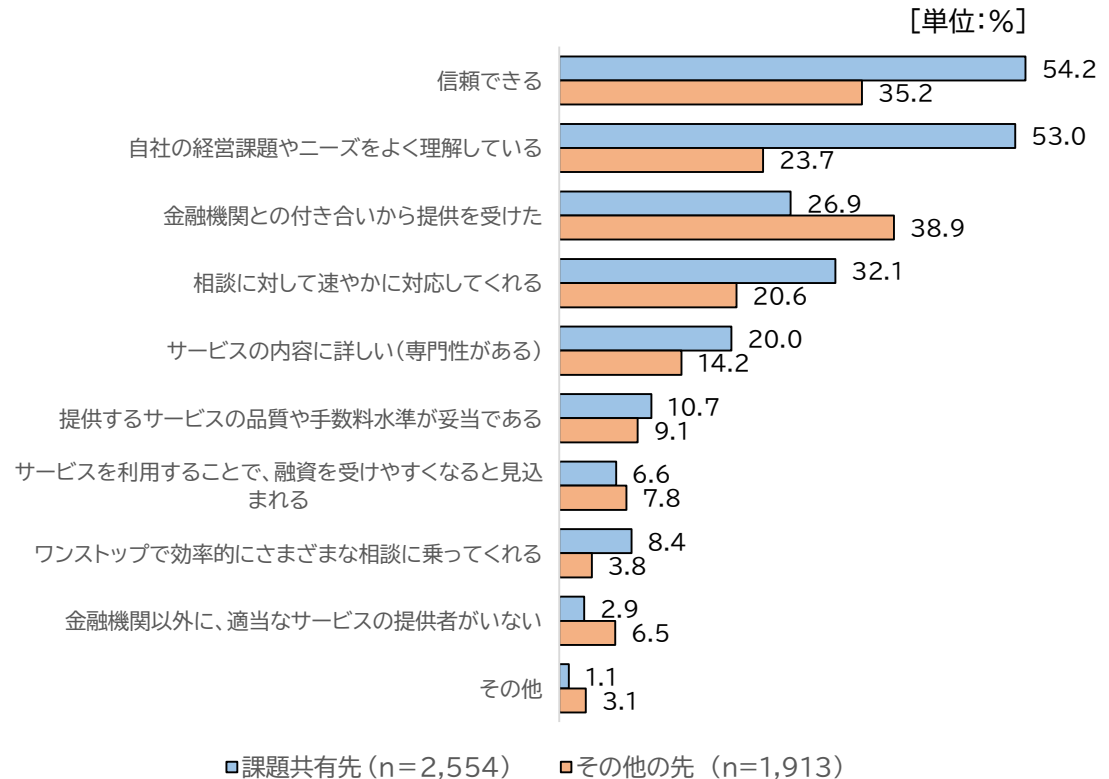
取引金融機関の提供サービスについて②

- サービス提供にあたり、金融機関が**自社の経営課題やニーズを「十分に理解している」と回答した企業の割合は26.2%。**
- 金融機関が提供するサービスを受けた理由として、「課題共有先」では「信頼できる」、「ニーズをよく理解している」と回答した企業の割合が50%を超え、「その他の先」でのそれぞれの割合を20~30%pt上回る。一方、「金融機関との付き合いから提供を受けた」と回答した企業の割合は、「その他の先」の方が「課題共有先」よりも12%pt高い。

Q.(サービスの提供を受けた企業について、)サービスの提供にあたり、金融機関は経営課題やニーズを理解していましたか。



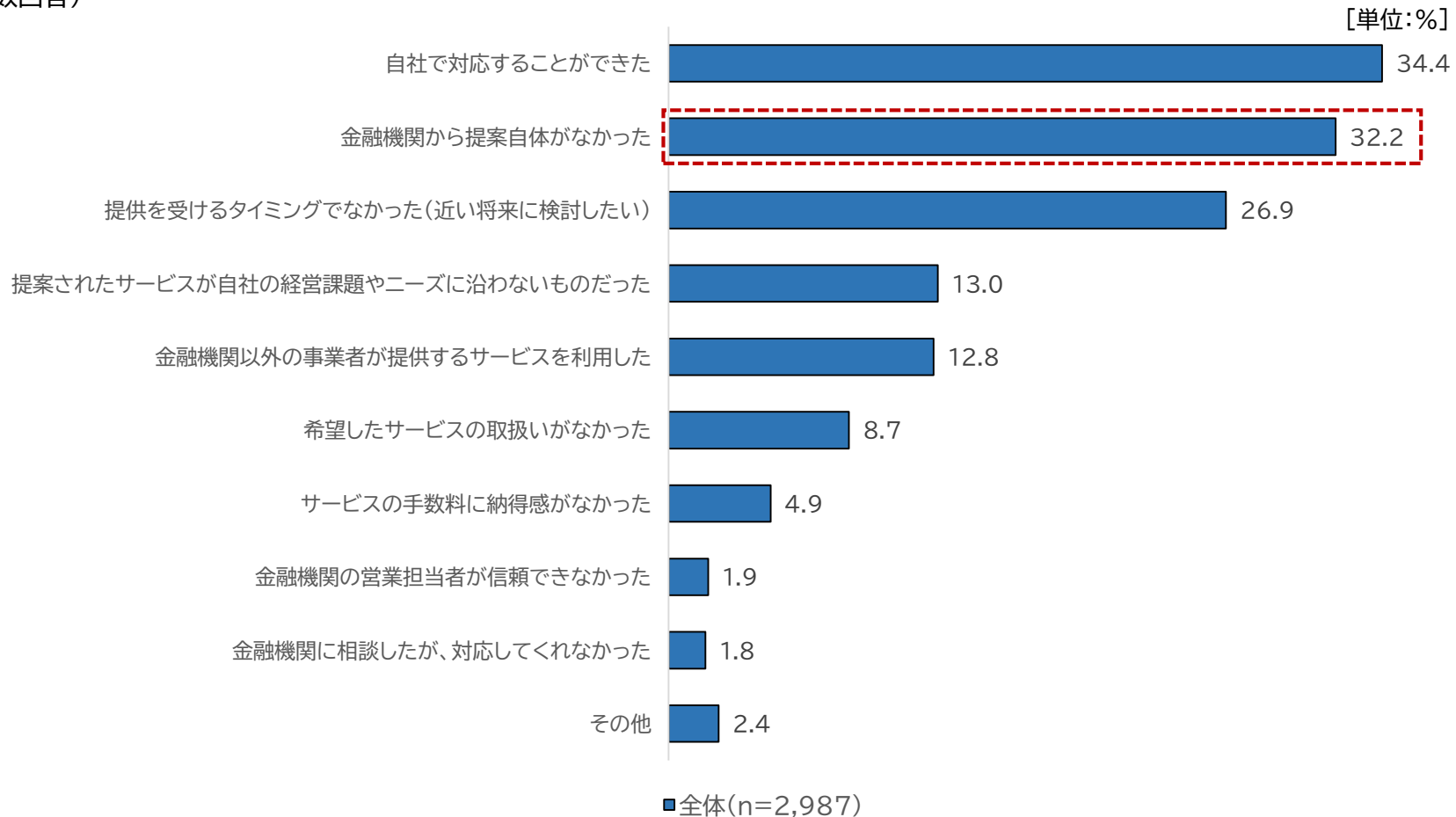
Q.(サービスの提供を受けた企業について、)金融機関が提供するサービスを受けた理由について、あてはまるものをご回答ください。(複数回答)



取引金融機関の提供サービスについて③

- 必要性を感じているものの、実際には金融機関からサービスの提供を受けていない理由について、「自社で対応することができた」と回答した企業の割合が最も高いが、「金融機関から提案自体がなかった」と回答した企業の割合が二番目に高く、企業側に金融機関のサービスに対する潜在的なニーズがある。
- また、「提案されたサービスが自社の経営課題やニーズに沿わないものだった」と回答した企業の割合は13.0%であった。

Q.(貴社として必要性を感じているものの、実際には金融機関からサービスの提供を受けていない企業について、)サービスを受けていない理由は何ですか。(複数回答)



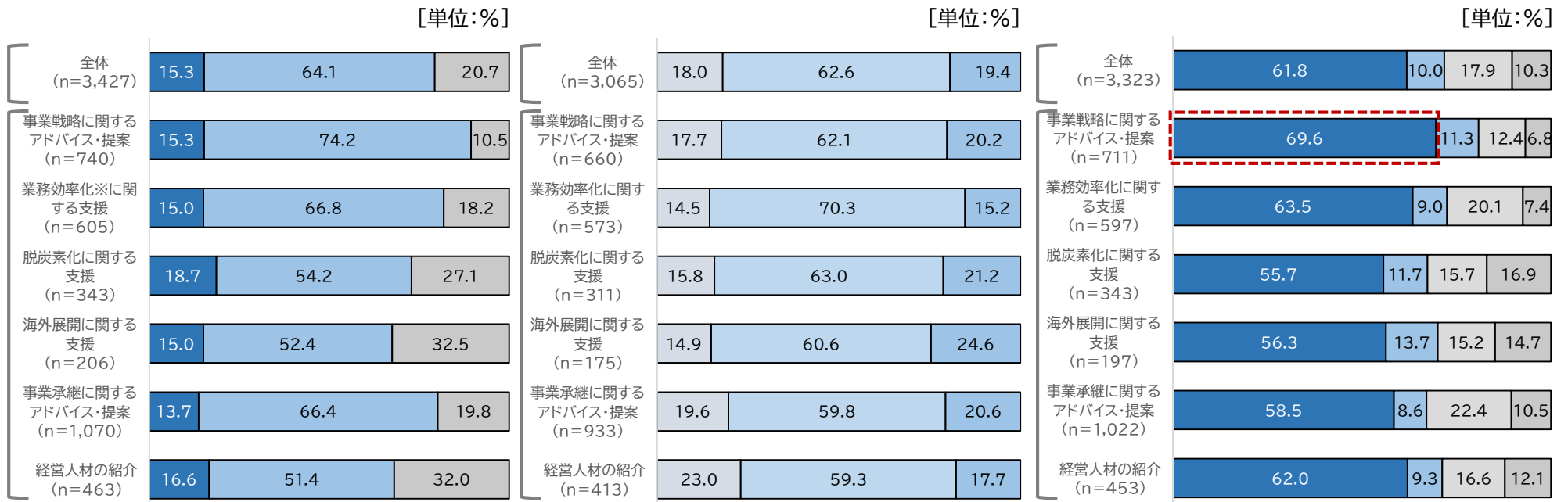
取引金融機関の提供サービスについて④-1

- 金融機関から提供されたサービスが自社の経営課題やニーズに合致していたかについて、全体では、「完全に合致していた」と回答した企業の割合は15.3%であり、「ある程度合致していた」と回答した企業の割合は64.1%。
- 提供されたサービスの手数料水準について、全体で62.6%が「妥当な水準である」と回答。
- 提供されたサービスに関し、今後機会があれば「同じ金融機関から提供を受けたい」と回答した企業の割合は、全体で61.8%であり、サービス毎では「事業戦略に関するアドバイス・提案」が69.6%で最も高い。

Q.提供を受けたサービスは貴社の経営課題やニーズに合致していましたか。

Q.提供を受けたサービスの手数料は妥当な水準でしたか。

Q.提供を受けたサービスについて、今後機会があれば、どこから提供を受けたいですか。



※IT化・デジタル化含む、以下同じ。

- 完全に合致していた
- ある程度合致していた
- どちらかといえば、合致していなかった

- どちらかといえば高い
- 妥当な水準である
- どちらかといえば安い

- 同じ金融機関から、提供を受けたい
- 他の金融機関から、提供を受けたい
- 金融機関以外の事業者から、提供を受けたい
- 今後は提供を受けたくない

取引金融機関の提供サービスについて④-2

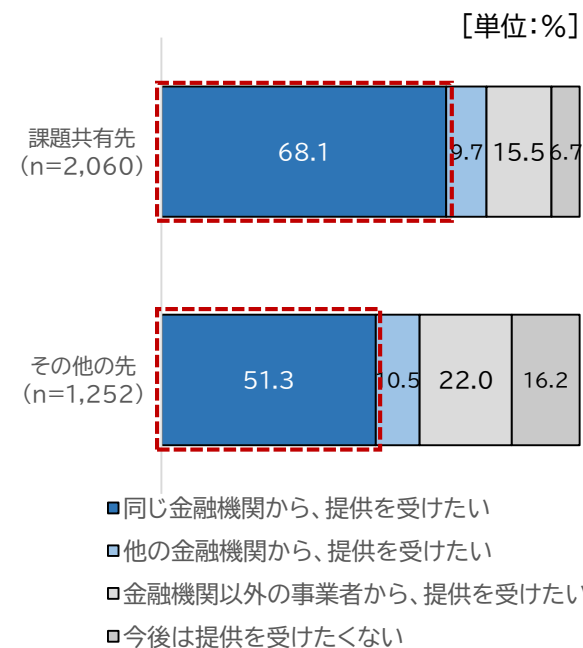
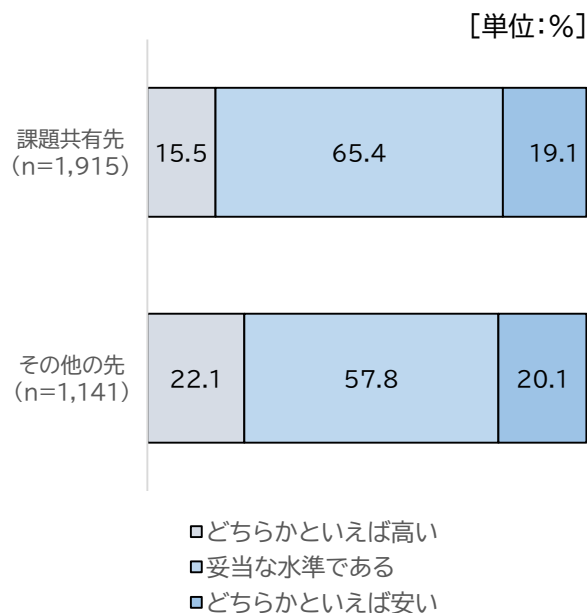
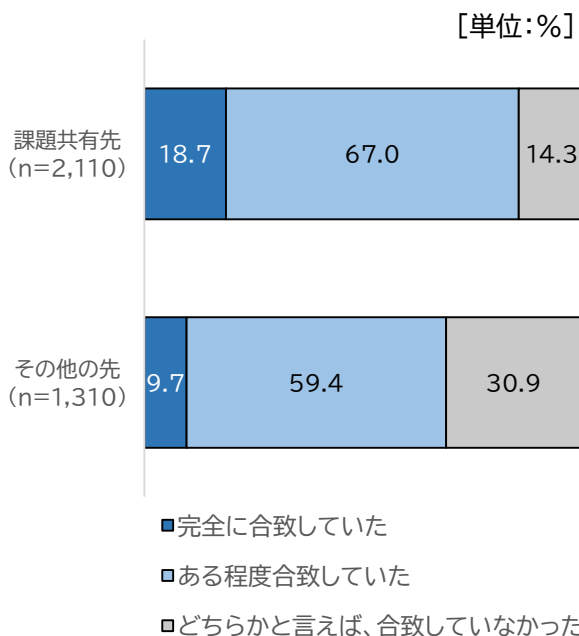
金融機関からのサービス提供について、「課題共有先」と「その他の先」別にみると、

- 提供されたサービスが自社の経営課題やニーズに合致していたかについて、「どちらかといえば合致していなかった」と回答した企業の割合は、「その他の先」が「課題共有先」を16.6%pt上回る。
- 提供されたサービスの手数料水準について、「どちらかと言えば高い」と回答した企業の割合は、「その他の先」が「課題共有先」を6.6%pt上回る。
- 提供されたサービスに関し、今後機会があれば「同じ金融機関から提供を受けたい」と回答した企業の割合は、「課題共有先」が「その他の先」を16.8%pt上回る。

Q.提供を受けたサービスは貴社の経営課題やニーズに合致していましたか。

Q.提供を受けたサービスの手数料は妥当な水準でしたか。

Q.提供を受けたサービスについて、今後機会があれば、どこから提供を受けたいですか。



取引金融機関の提供サービスについて⑤-1

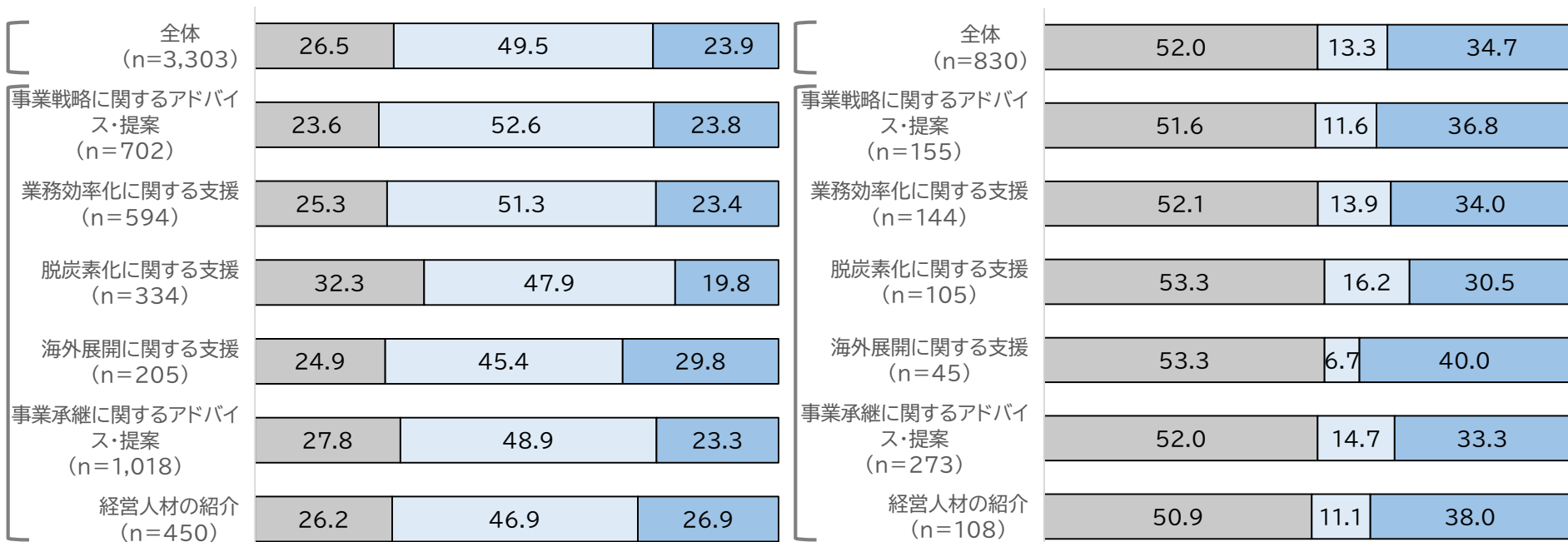
- 実際に各サービスの提供を受けた後、金融機関にそのサービスの改善点や活用状況を伝える機会が「特になかった」と回答した企業の割合は、全体で26.5%であり、サービス毎では、「脱炭素化に関する支援」が32.3%と最も高い。
- また、特に伝える機会はなかったと回答した企業のうち「改善点など伝えたいことはあるが、伝えるつもりはない」、「サービスの改善等に繋がるのであれば、伝えたい」と回答した企業の割合は、全体でそれぞれ13.3%、34.7%。

Q.サービスの提供を受けた後、サービスの改善点や活用状況について金融機関に伝える機会がありましたか。

Q.（「特に伝える機会はなかった」と回答した企業について、）今後、金融機関に対して、サービスの改善点や活用状況を伝えることを望みますか。

[単位:%]

[単位:%]



- 特に伝える機会はなかった
- 金融機関から尋ねられた際に伝えた
- 自社から主体的に金融機関に伝えた

- 現状に満足しており、特に伝える必要はない
- 改善点など伝えたいことはあるが、伝えるつもりはない
- サービスの改善等に繋がるのであれば、伝えたい

取引金融機関の提供サービスについて⑤-2

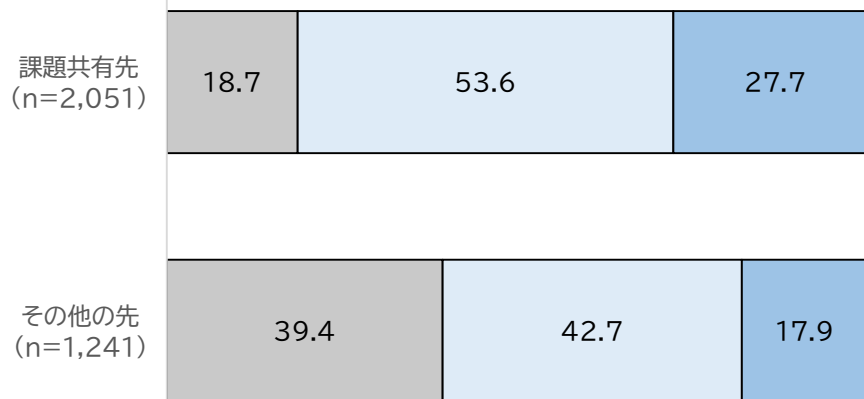
金融機関へのフィードバックについて、「課題共有先」と「その他の先」別にみると、

- 実際に各サービスの提供を受けた後、金融機関にそのサービスの改善点や活用状況を伝える機会が「特になかった」と回答した企業の割合は、「その他の先」が「課題共有先」を20.7%pt上回る。
- また、特に伝える機会がなかった企業のうち「改善点など伝えたいことはあるが、伝えるつもりはない」、「サービスの改善等に繋がるのであれば、伝えたい」と回答した企業の割合は、「その他の先」が「課題共有先」をそれぞれ8.1%pt、6.4%pt上回る。

Q.サービスの提供を受けた後、サービスの改善点や活用状況について金融機関に伝える機会がありましたか。

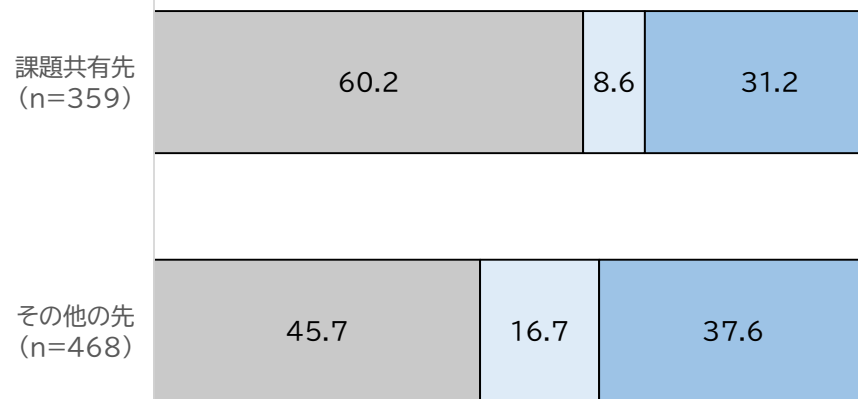
Q.（「特に伝える機会はなかった」と回答した企業について、）今後、金融機関に対して、サービスの改善点や活用状況を伝えることを望みますか。

[単位:%]



- 特に伝える機会がなかった
- 金融機関から尋ねられた際に伝えた
- 自社から主体的に金融機関に伝えた

[単位:%]



- 現状に満足しており、特に伝える必要はない
- 改善点など伝えたいことはあるが、伝えるつもりはない
- サービスの改善等に繋がるのであれば、伝えたい

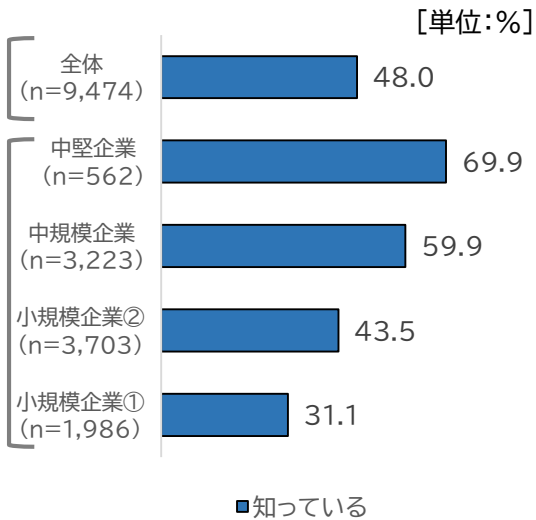
4. 経営人材について

経営人材について①

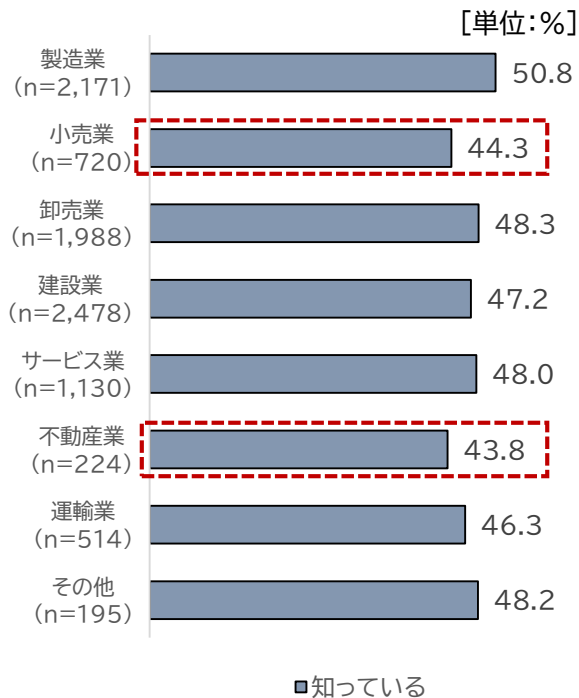
- 地域金融機関が経営人材の人材紹介業務を行っていることを「知っている」と回答した企業の割合は全体で48.0%であり、企業規模が大きいほど「知っている」割合が高く、特に中堅企業では約7割が「知っている」と回答。
- 業種別では、「小売業」、「不動産業」の割合が45.0%を下回り、相対的に低い。
- 地域別では、「東北」、「北陸」、「中国」、「四国」の割合が50.0%を超え、相対的に高い。

Q.地域金融機関が、経営人材の人材紹介業務を行っていることを知っていますか。

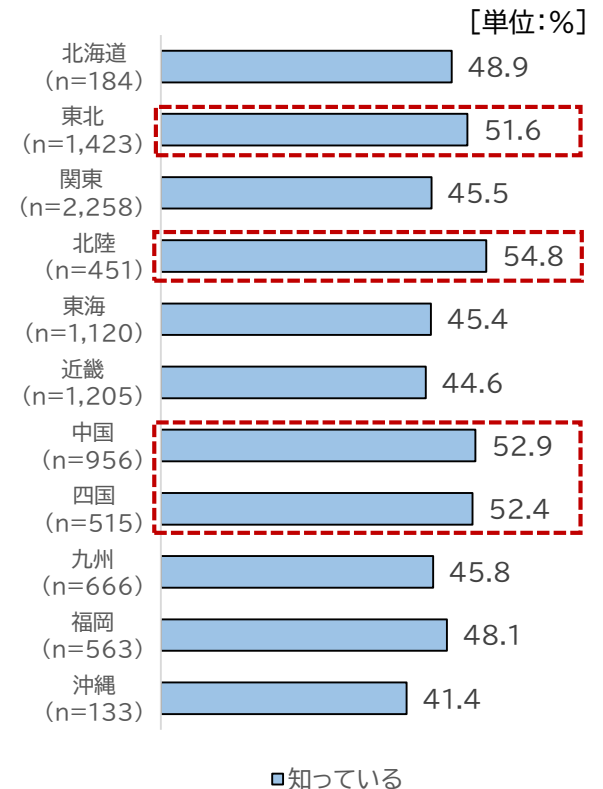
全体・企業規模別



業種別



地域別



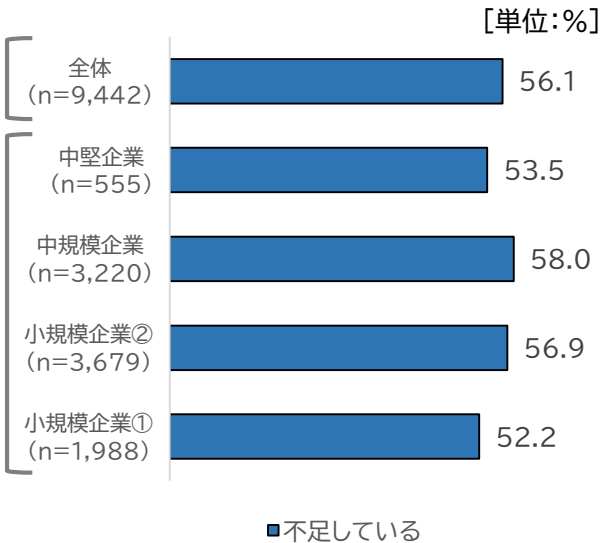
※医療・福祉業、観光業については、n数が極めて小さいため除外。以下、同じ。

経営人材について②-1

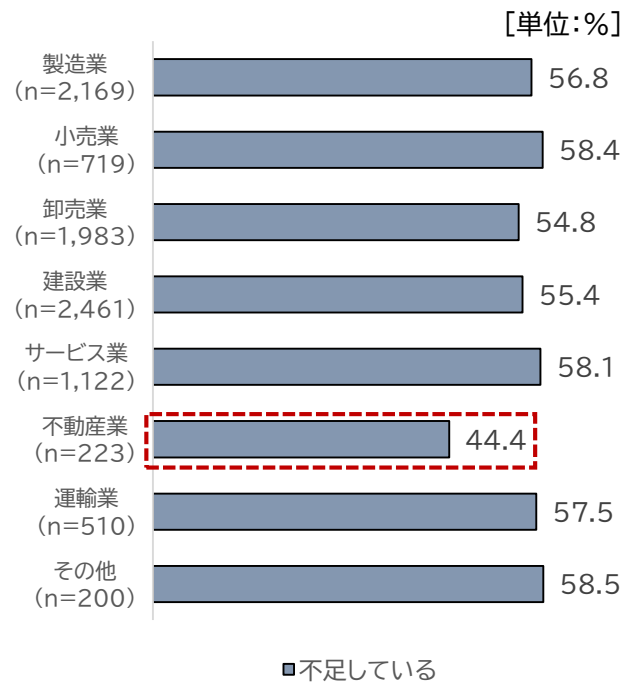
- 経営人材の不足状況について「不足している」と回答した企業の割合は、全体で56.1%であり、企業規模別では、「中規模企業」の割合が相対的に高い。
- 業種別では、「小売業」、「サービス業」の割合が相対的に高く、「不動産業」の割合は45.0%を下回り、相対的に低い。
- 地域別では、「近畿」、「中国」、「四国」の割合が相対的に高い。

Q.経営人材について、不足していると感じていますか。

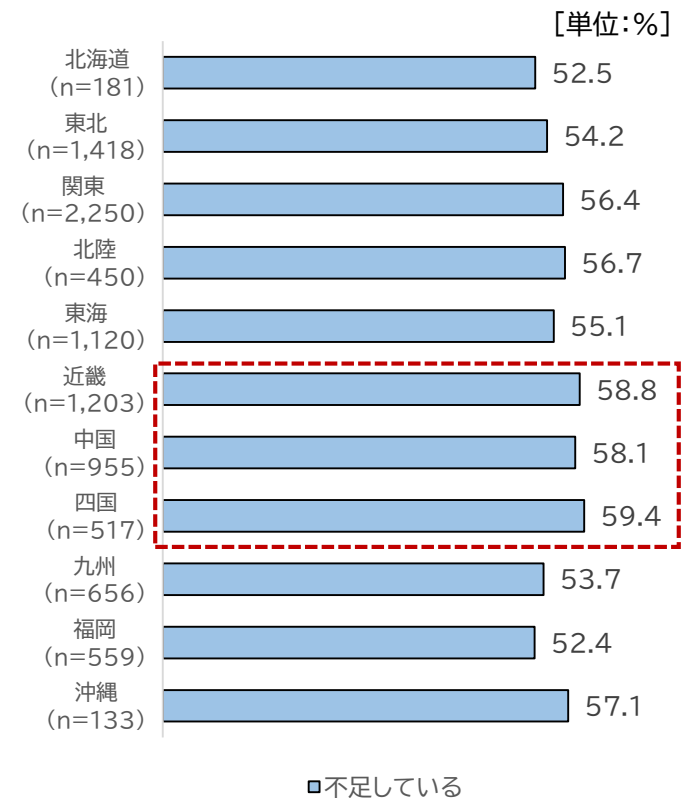
全体・企業規模別



業種別



地域別



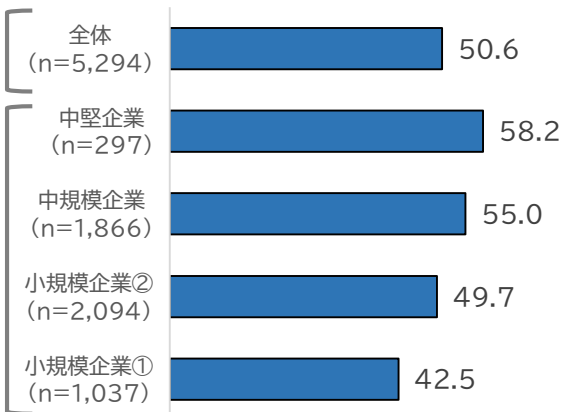
経営人材について②-2

- 「経営人材が不足している」と回答した企業のうち「採用を検討している・今後検討予定あり」と回答した企業の割合は全体で**50.6%**であり、企業規模が大きいほど割合が相対的に高い。
- 業種別では、「運輸業」の割合が相対的に高い。
- 地域別では、「北陸」、「九州」、「福岡」、「沖縄」の割合が相対的に高い。

Q.(経営人材が不足している企業について、)経営人材の採用を検討している、または今後検討する予定はありますか。

全体・企業規模別

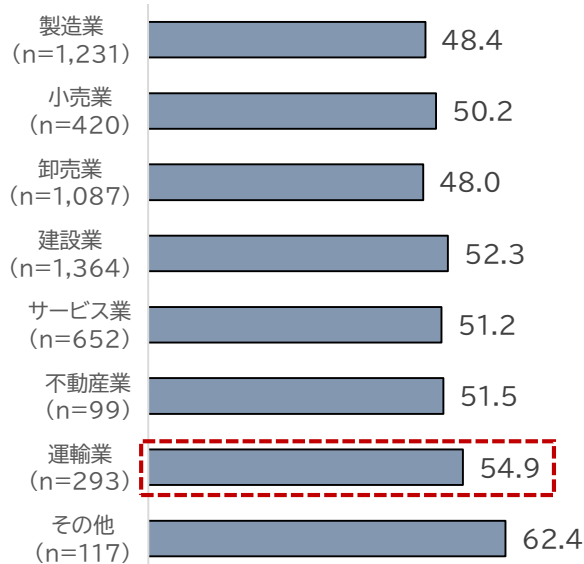
[単位:%]



■経営人材が不足しており、採用を検討している・今後検討する予定がある

業種別

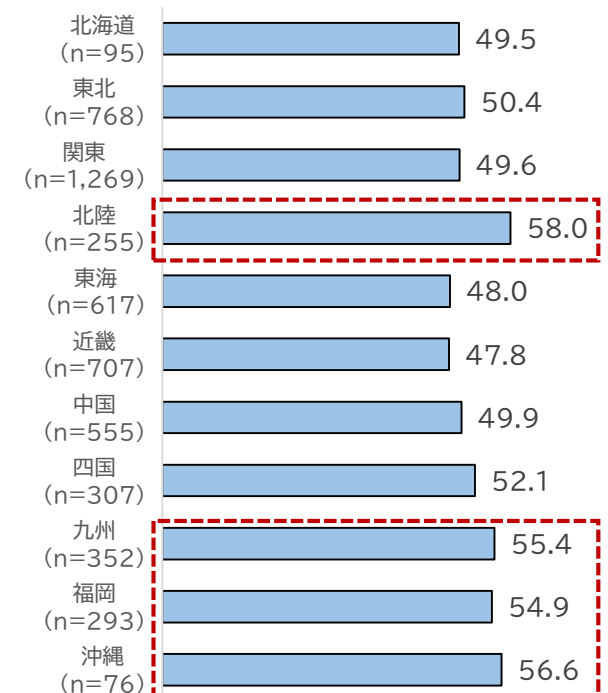
[単位:%]



■経営人材が不足しており、採用を検討している・今後検討する予定がある

地域別

[単位:%]



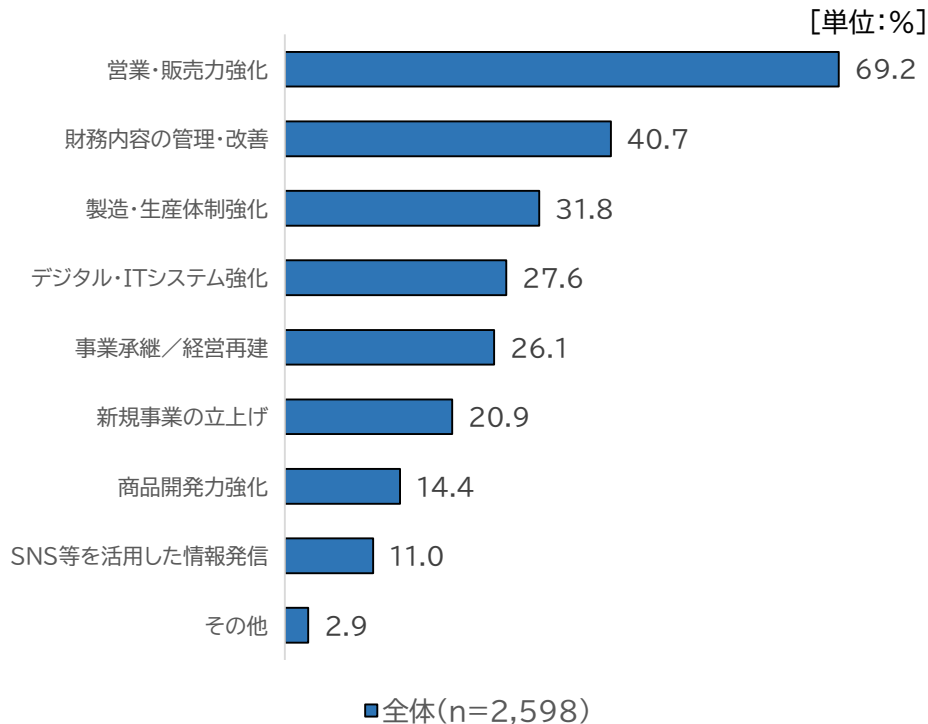
■経営人材が不足しており、採用を検討している・今後検討する予定がある

経営人材について③

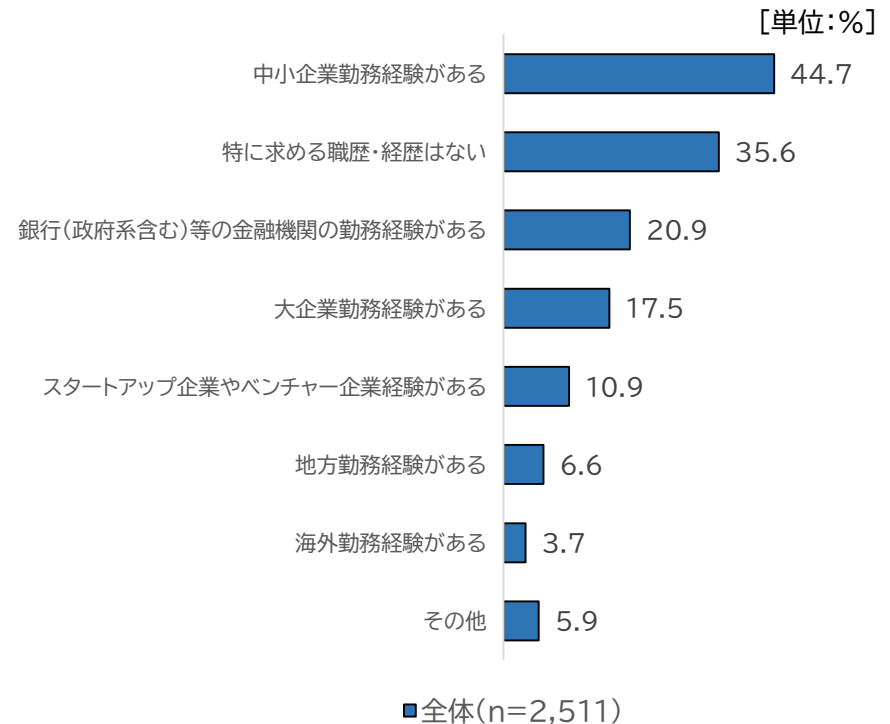
- 新たに経営人材の採用を検討する場合、求める役割は「営業・販売力強化」が69.2%と最も割合が高く、次いで、「財務内容の管理・改善」、「製造・生産体制強化」、「デジタル・ITシステム強化」の順であった。
- 求める職歴・経験では、「中小企業勤務経験がある」が44.7%で最も割合が高く、次いで、「特に求める職歴・経歴はない」、「銀行等の金融機関の勤務経験がある」、「大企業勤務経験がある」の順であった。

Q.新たに経営人材の採用を検討する場合、貴社での役割や人材の職歴・経験についてどのようなものを望みますか。(複数回答)

求める役割



求める職歴・経験



経営人材について④

- 新たに経営人材の採用を検討する場合、「メインバンクやそのグループ会社」に紹介してもらいたいと回答した企業の割合が全体で**46.0%**と最も高く、次いで、「社内の役員・従業員」、「社外の知人」の順であった。
- 企業規模が大きいほど「メインバンクやそのグループ会社」や「民間人材紹介会社」から経営人材の紹介を期待する企業の割合が高くなり、企業規模が小さくなるほど、「社外の知人」からの紹介を期待する企業の割合が高くなる。

Q.新たに経営人材の採用を検討する場合、誰に紹介してもらいたいですか。(複数回答)

全体・企業規模別

(%)	メインバンクやそのグループ会社	社内の役員・従業員	社外の知人	顧問税理士	民間人材紹介会社	プロフェッショナル人材戦略拠点	メインバンク以外の金融機関やそのグループ会社	子や親族	上記以外の税理士、その他の士業	相談・活用しない	その他
全体(n=2,576)	46.0	37.5	36.1	29.5	24.0	18.1	17.9	17.1	8.8	4.2	3.6
中堅企業(n=165)	69.7	30.9	14.5	21.2	37.0	32.1	26.1	7.3	9.1	1.8	1.8
中規模企業(n=1,002)	54.3	37.6	32.4	28.6	26.8	21.1	21.2	14.2	8.8	3.6	3.4
小規模企業②(n=993)	41.0	40.6	39.8	32.2	20.9	14.1	15.6	20.4	8.7	4.4	4.4
小規模企業①(n=416)	28.6	32.2	44.7	28.6	19.0	14.7	12.3	20.0	8.9	6.3	2.9

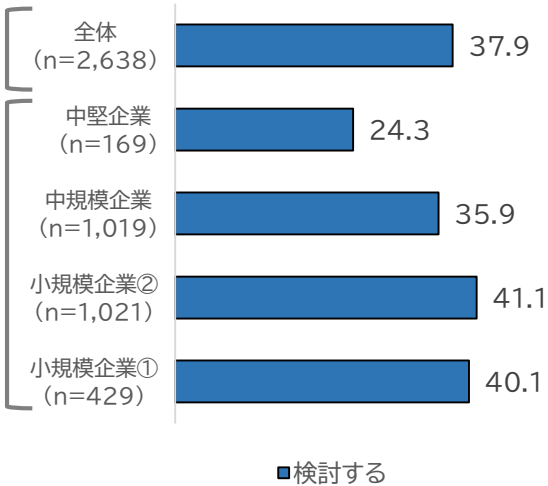
経営人材について⑤-1

- 新たな経営人材の採用を「兼業・副業で検討する」と回答した企業の割合は全体で37.9%であり、企業規模別では、「小規模企業」の割合が相対的に高く、中堅企業の割合が相対的に低い。
- 業種別では、「小売業」、「サービス業」の割合が相対的に高く、「不動産業」の割合が相対的に低い。
- 地域別では、「北海道」、「沖縄」の割合が相対的に高く、「北陸」の割合が相対的に低い。

Q.新たに経営人材の採用を検討する場合、兼業・副業での採用を検討しますか。

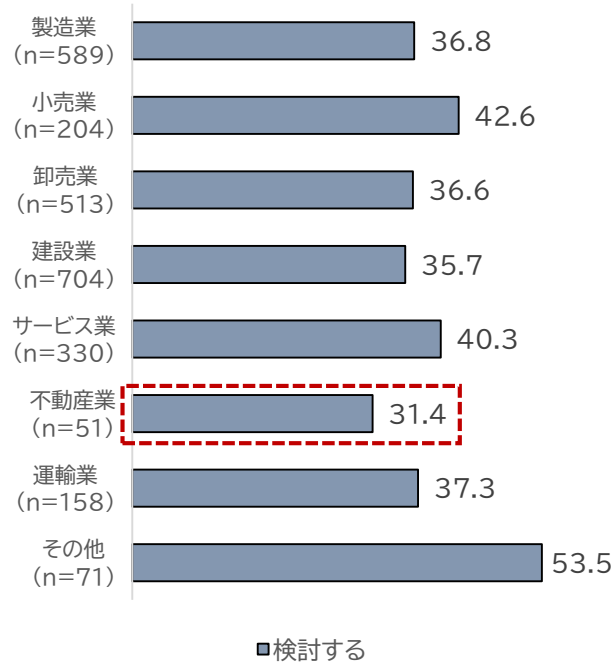
全体・企業規模別

[単位:%]



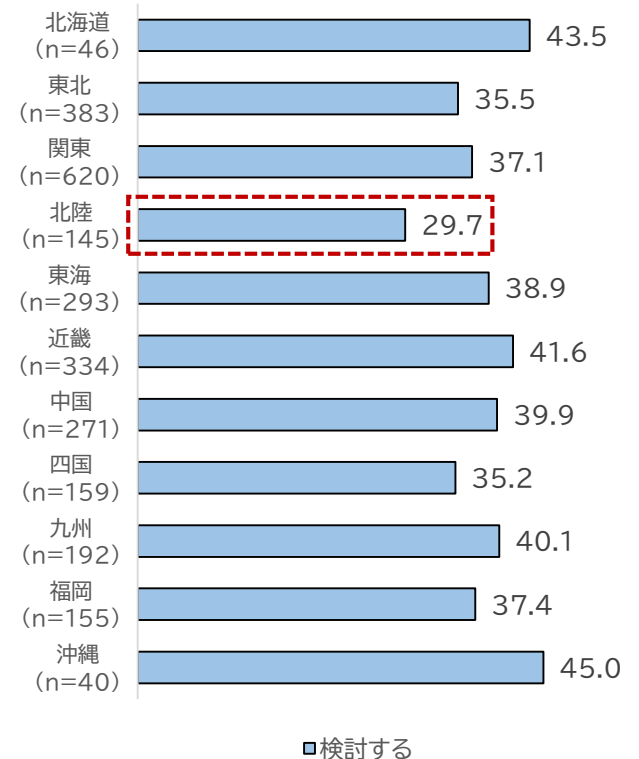
業種別

[単位:%]



地域別

[単位:%]



経営人材について⑤-2

- 新たな経営人材の採用を「兼業・副業で検討する」と回答しなかった理由として、「**およそ経営課題の解決に兼業・副業は適さないと思うため**」と回答した企業の割合が全体で**62.0%**と最も高く、次いで、「**他の社員との意思疎通等において支障が生じると思うため**」と回答した企業の割合が**40.9%**。

Q.(新たに経営人材の採用を検討する場合、兼業・副業での採用を「検討する」と回答しなかった企業について、)その理由は何ですか。(複数回答)

全体・企業規模別

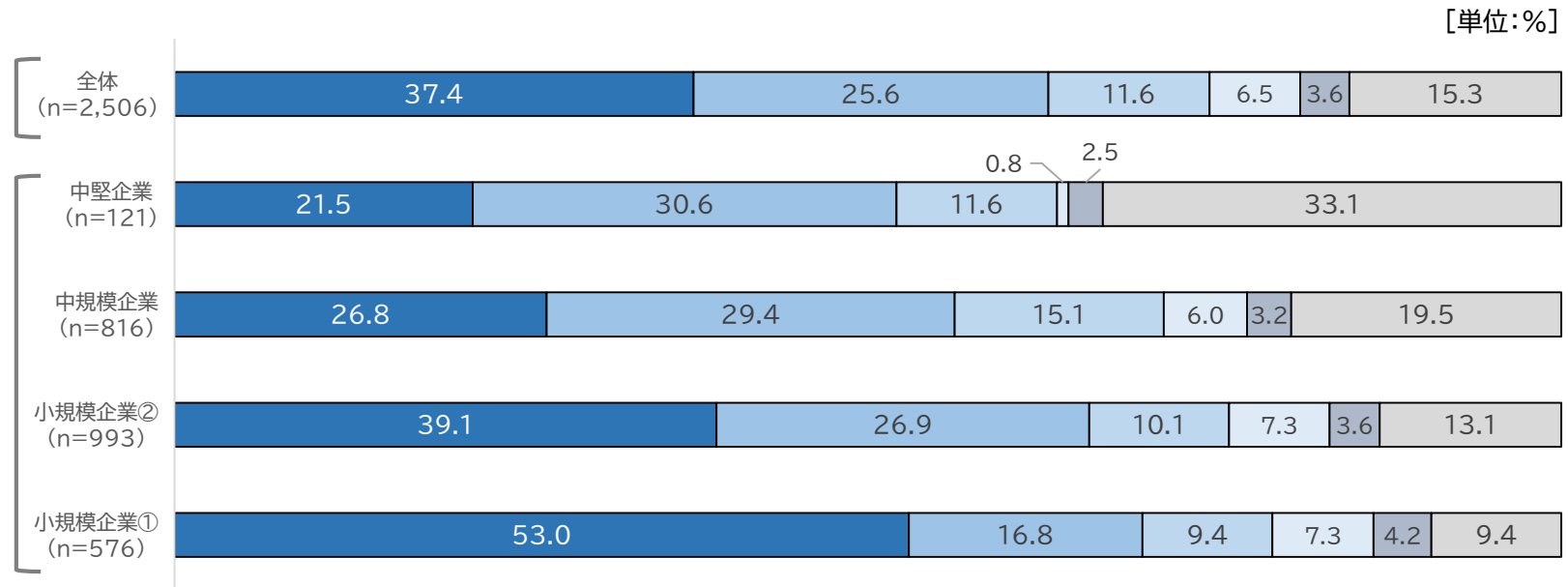
(%)	およそ経営課題の解決に兼業・副業は適さないと思うため	他の社員との意思疎通等において支障が生じると思うため	兼業・副業でも経営課題を解決できるケースもあると思うが、自社の経営課題は専門でないと解決できないと思うため	社内の人事体制が整備されていない(人事・就労規則の有無等)ため	兼業・副業での採用方法が不明であるため	社内のインフラが整備されていない(リモートでの就業環境・情報管理体制の有無等)ため	その他
全体(n=1,607)	62.0	40.9	36.8	19.0	15.2	9.6	0.7
中堅企業(n=127)	61.4	40.9	44.9	18.9	14.2	8.7	0.8
中規模企業(n=647)	64.6	42.8	37.6	22.9	14.5	11.9	0.9
小規模企業②(n=587)	61.2	39.7	34.6	17.9	16.4	8.5	0.5
小規模企業①(n=246)	57.3	38.6	36.2	11.4	15.0	6.9	0.4

経営人材について⑥

- 「経営人材は不足しているが、採用を検討していない・今後検討する予定もない」と回答した理由としては、「**経営人材を採用する資金的な余裕がないから**」と回答した企業の割合が、全体で**37.4%**と最も高く、次いで、「経営課題解決のためにどのような人材が適当なのか、見当がつかないから」と回答した企業の割合が25.6%。
- 企業規模が小さいほど「経営人材を採用する資金的な余裕がないから」と回答した企業の割合が高く、企業規模が大きいほど「経営課題解決のためにどのような人材が適当なのか、見当がつかないから」と回答した企業の割合が高い。

Q.(経営人材は不足しているが、「採用を検討していない・今後検討する予定もない」と回答した企業について、)その理由は何ですか。

全体・企業規模別

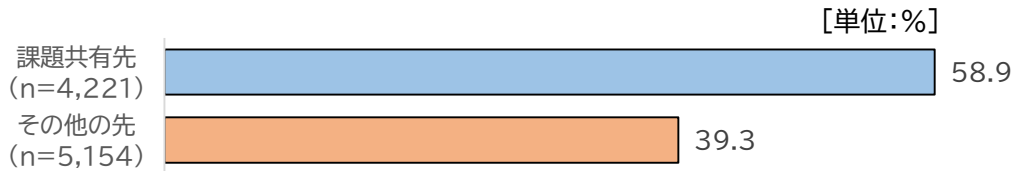


- 経営人材を採用する資金的な余裕がないから
- 経営課題解決のためにどのような人材が適当なのか、見当がつかないから
- 採用活動(求人票の掲載等)をしても、採用まで至らないと思うから
- 経営人材を採用する時間的な余裕がないから
- 経営人材の採用を検討したいが、誰に相談したら良いかわからないから
- その他

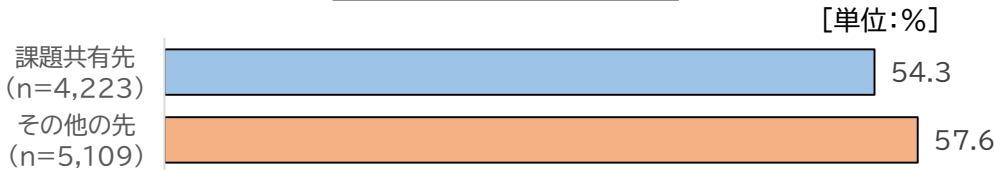
経営人材について⑦

- 「課題共有先」は、「その他の先」と比べ、**地域金融機関が経営人材の紹介業務を行っていることを「知っている」割合が高い。**
- 「課題共有先」は、「その他の先」と比べ、新たに経営人材の採用を検討する場合に「メインバンクやそのグループ会社」から紹介を受けたいと回答した企業の割合が高い。

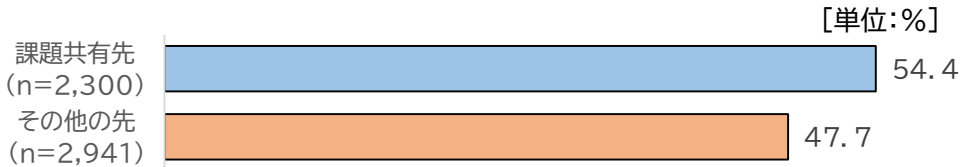
地域金融機関が経営人材紹介業務を行っていることを「知っている」



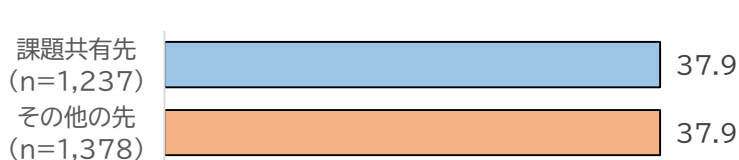
経営人材が「不足している」



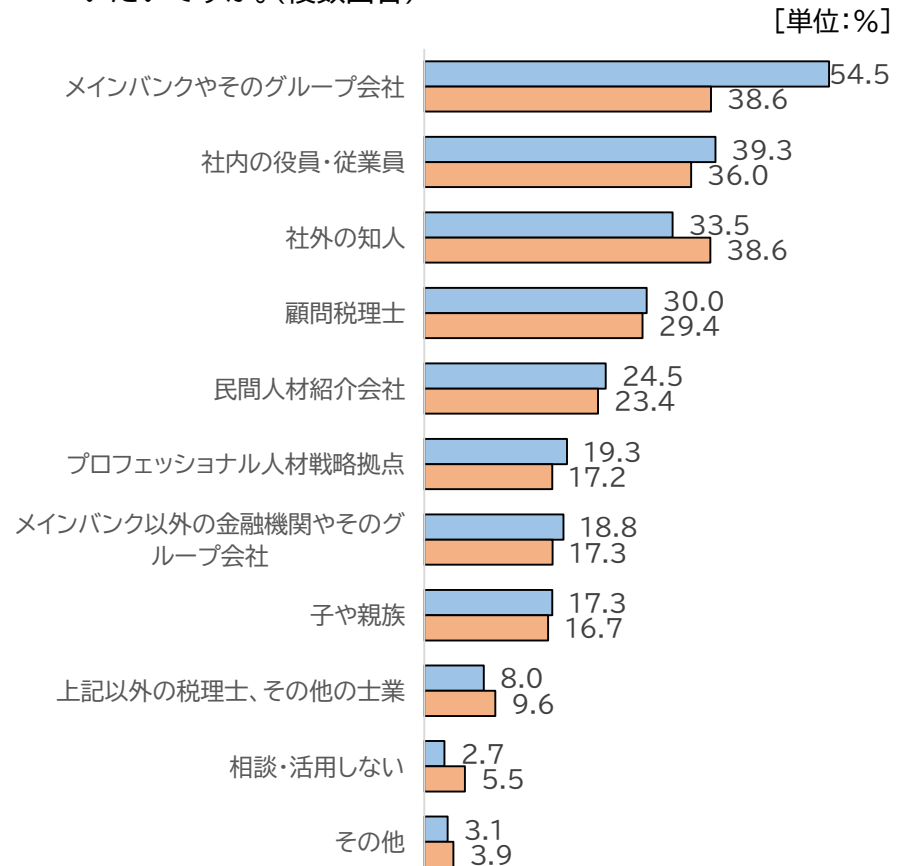
(経営人材が不足していると回答した企業について、)
「採用を検討している・今後検討予定あり」



新たに経営人材の採用を検討する場合、兼業・副業での採用を「検討する」



Q.新たに経営人材の採用を検討する場合、誰に紹介してもらいたいですか。(複数回答)



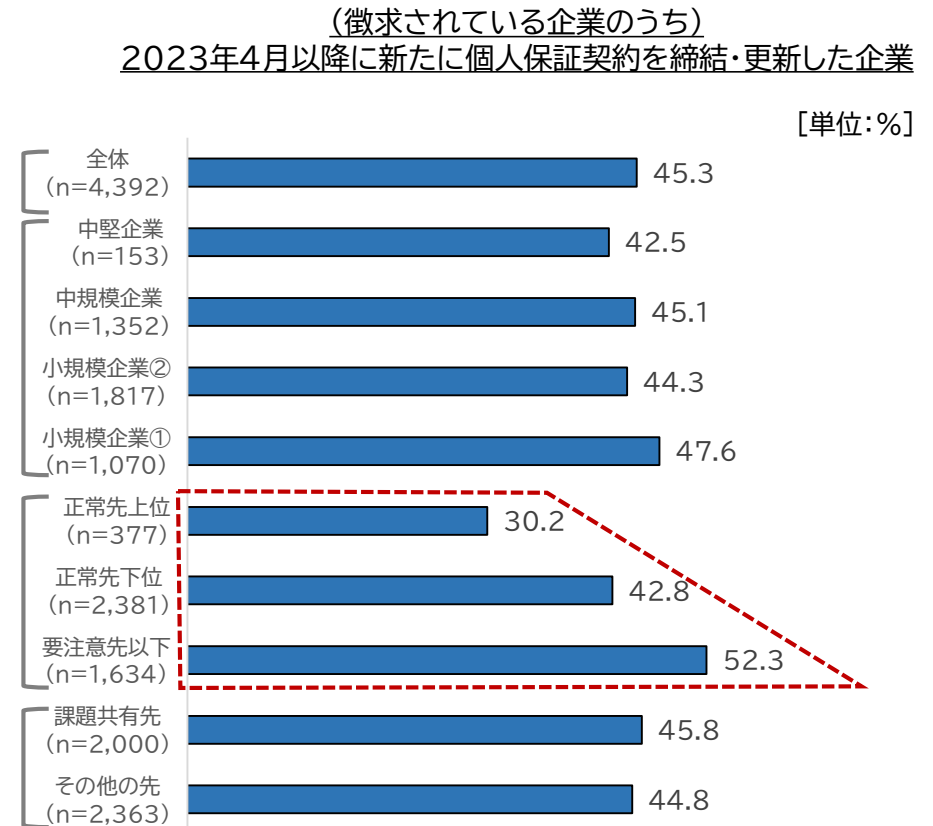
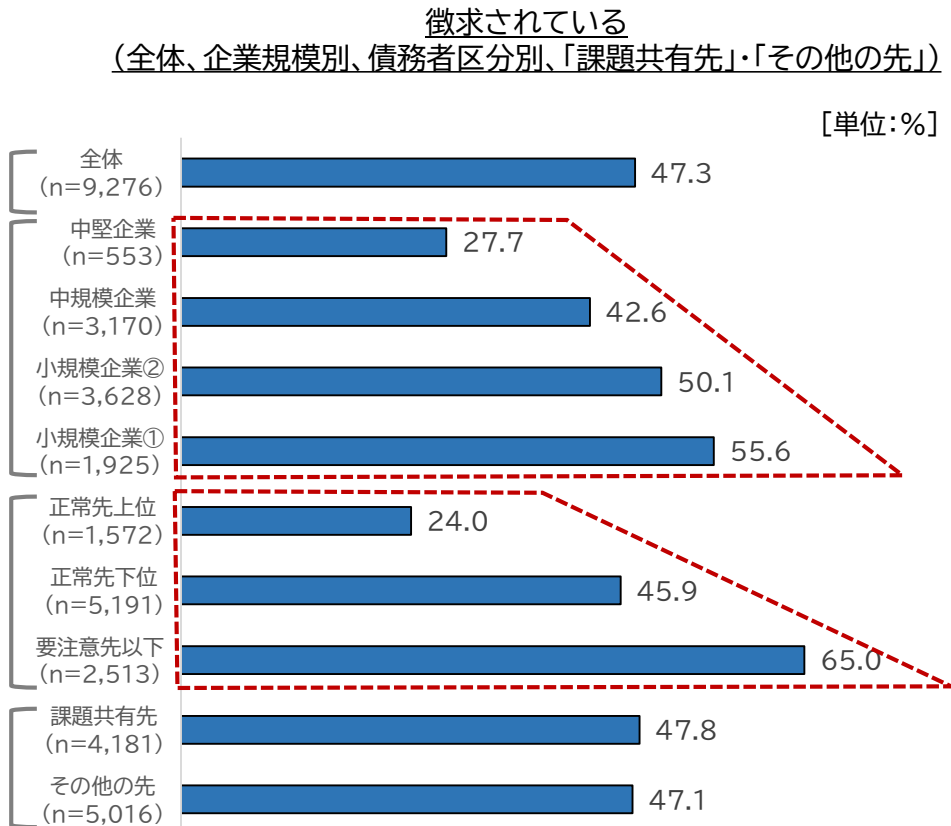
■課題共有先(n=1,210) ■その他の先(n=1,346)

5. 経営者保証について

経営者保証について①

- 既存融資の個人保証徴求について、企業規模が小さい企業や債務者区分が下位の企業ほど、「徴求されている」と回答した企業の割合が高い。
- 既存融資に個人保証を徴求されている企業のうち、2023年4月の「経営者保証改革プログラムに基づく監督指針の改正」以降、新たに個人保証契約を締結・更新した企業は、全体で45.3%であり、債務者区分が下位であるほど割合が高い。
- 上記各結果について、「課題共有先」と「その他の先」で大きな差はみられなかった。

Q.既存融資において個人保証を徴求されていますか。



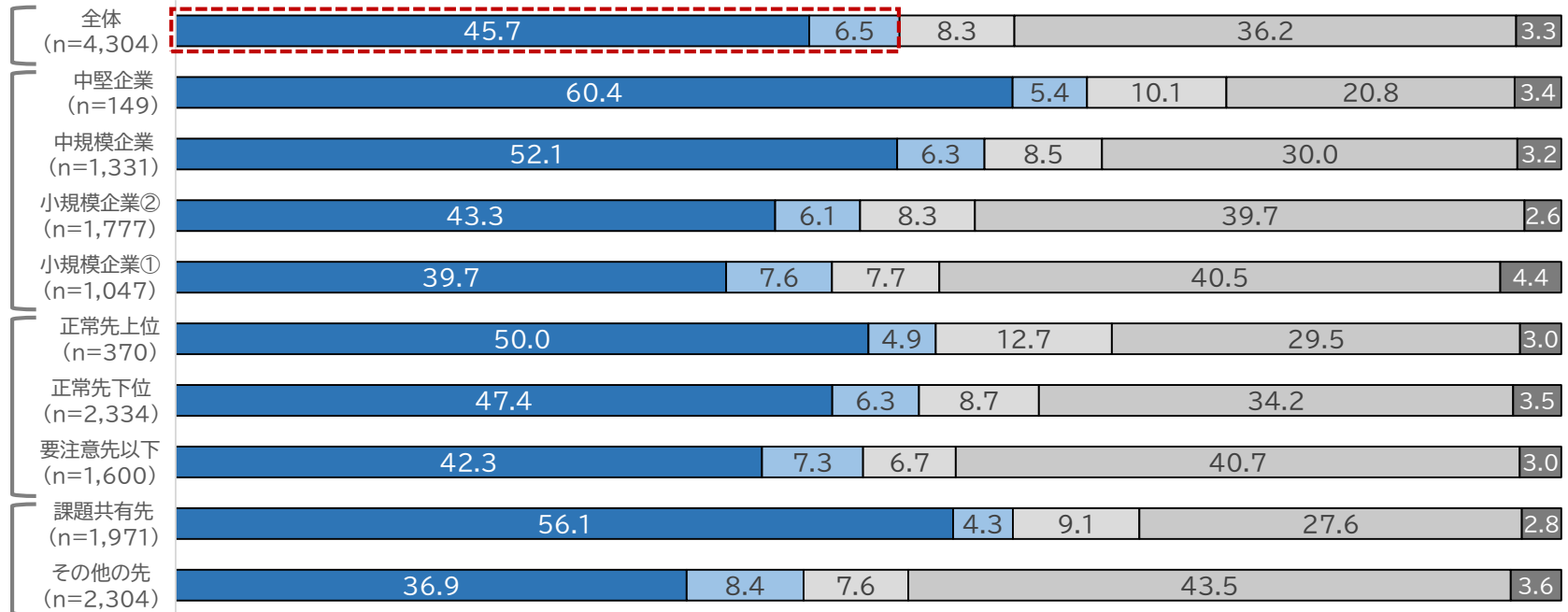
経営者保証について②

- 既存融資における個人保証の保証徴求理由の説明状況について、「説明を受けた」と回答した企業の割合は、全体では52.2%であり、企業規模が大きい先や課題共有先において割合が高い。
- 他方、「説明の申し出がなかったため、説明を受けていない」と回答した企業の割合は全体で36.2%。

Q.(既存融資において個人保証を徴求されている企業について、)保証契約締結時に金融機関から保証徴求の必要性等について説明を受けましたか。

全体、企業規模別、債務者区分別、「課題共有先」・「その他の先」

[単位:%]



■説明を受けて理解した

□説明の申し出はあったが、説明は不要と伝えたため、説明を受けていない

■その他

■説明を受けたが、理解できなかった

□説明の申し出がなかったため、説明を受けていない

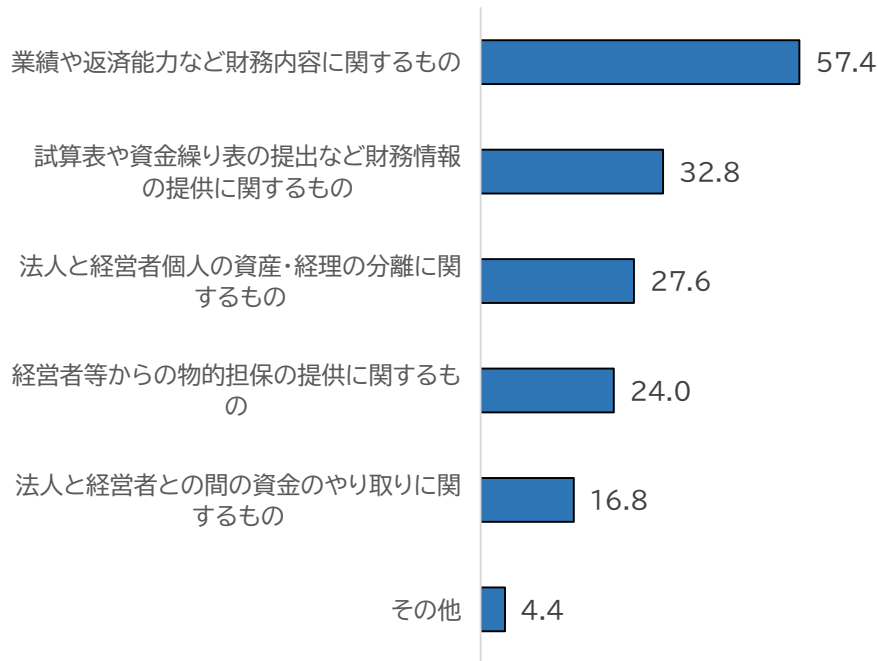
経営者保証について③

- 既存融資における個人保証の保証徴求理由の説明内容について、「業績や返済能力など財務内容に関するもの」と回答した企業の割合が全体で57.4%と最も高く、次いで、「試算表や資金繰り表の提出など財務情報の提供に関するもの」、「法人と経営者個人の資産・経理の分離に関するもの」の順であった。
- 「業績や返済能力など財務内容に関するもの」と回答した企業の割合は、企業規模が大きいほど相対的に高い。

Q.(保証徴求理由に関し、「説明を受けて理解した」または「説明を受けたが、理解できなかった」と回答した企業について、)その説明内容はどのようなものでしたか。(複数回答)

全体

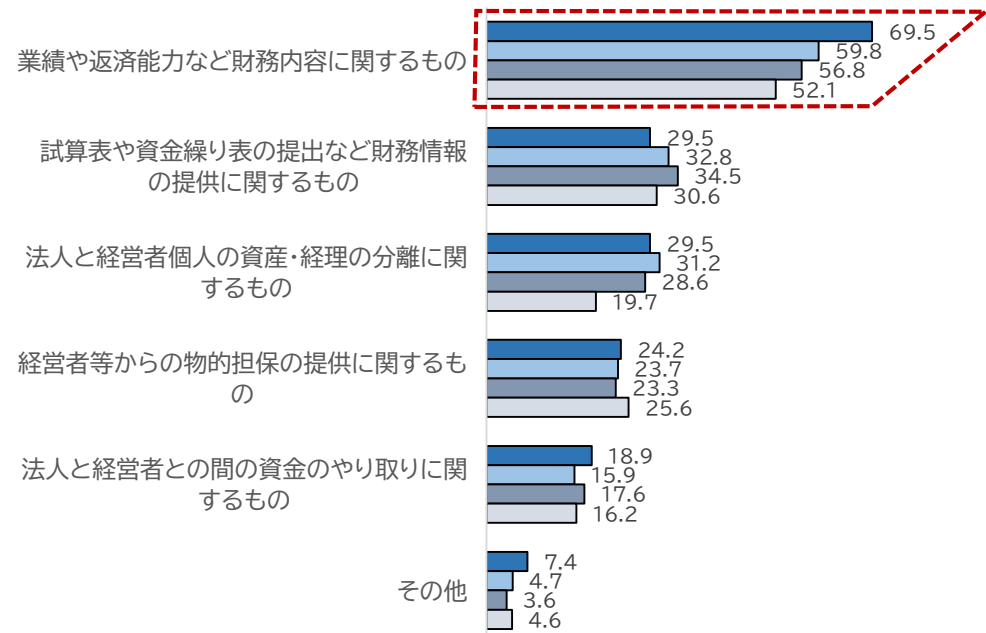
[単位:%]



■全体(n=2,129)

企業規模別

[単位:%]



■中堅企業(n=95)

■中規模企業(n=744)

■小規模企業②(n=833)

■小規模企業①(n=457)

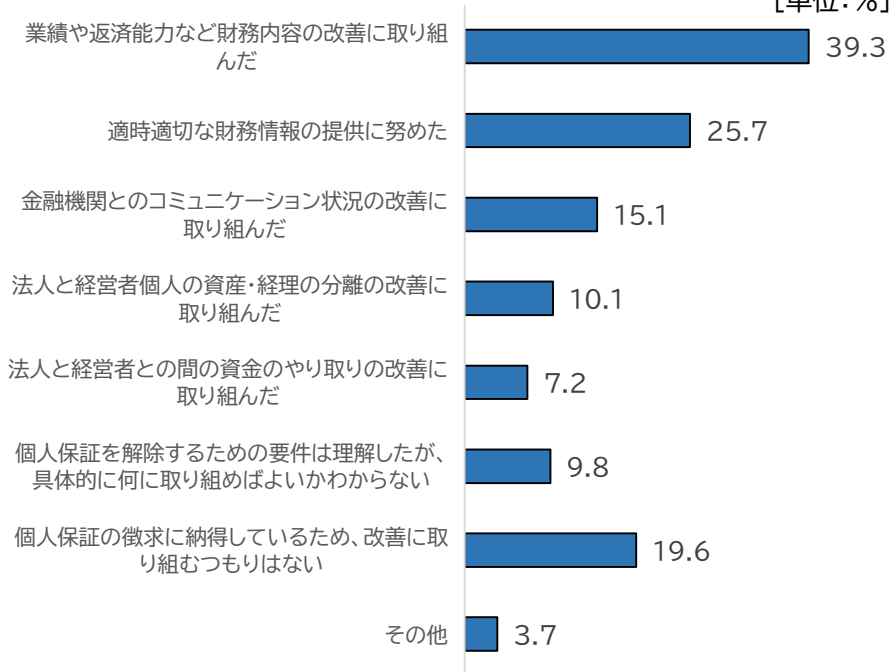
経営者保証について④-1

- 経営者保証の解除に向けた取組みについて、「業績や返済能力など財務内容の改善に取り組んだ」と回答した企業の割合が全体で39.3%と最も高く、次いで、「適時適切な財務情報の提供に努めた」、「金融機関とのコミュニケーション状況の改善に取り組んだ」の順であった。
- 「個人保証を解除するための要件は理解したが、具体的に何に取り組めばよいかわからない」と回答した企業の割合は、企業規模が小さいほど相対的に高い。

Q.(保証徴求理由に関し、「説明を受けて理解した」または「説明を受けたが、理解できなかった」と回答した企業について、)保証徴求の必要性等について説明を受けたことで、改善に取り組んだ事項がありますか。(複数回答)

全体

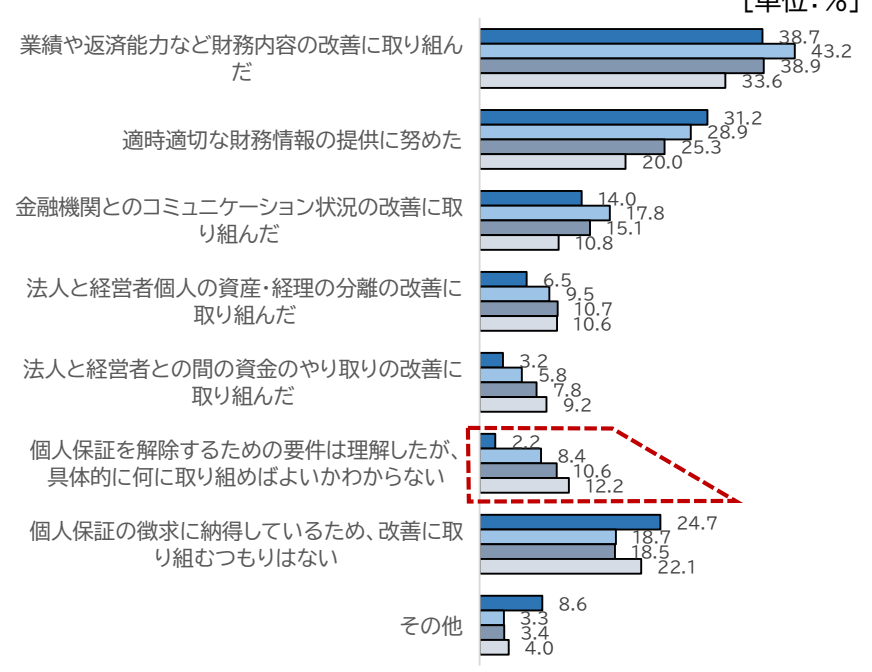
[単位:%]



■全体(n=2,035)

企業規模別

[単位:%]



■中堅企業(n=93)

■中規模企業(n=723)

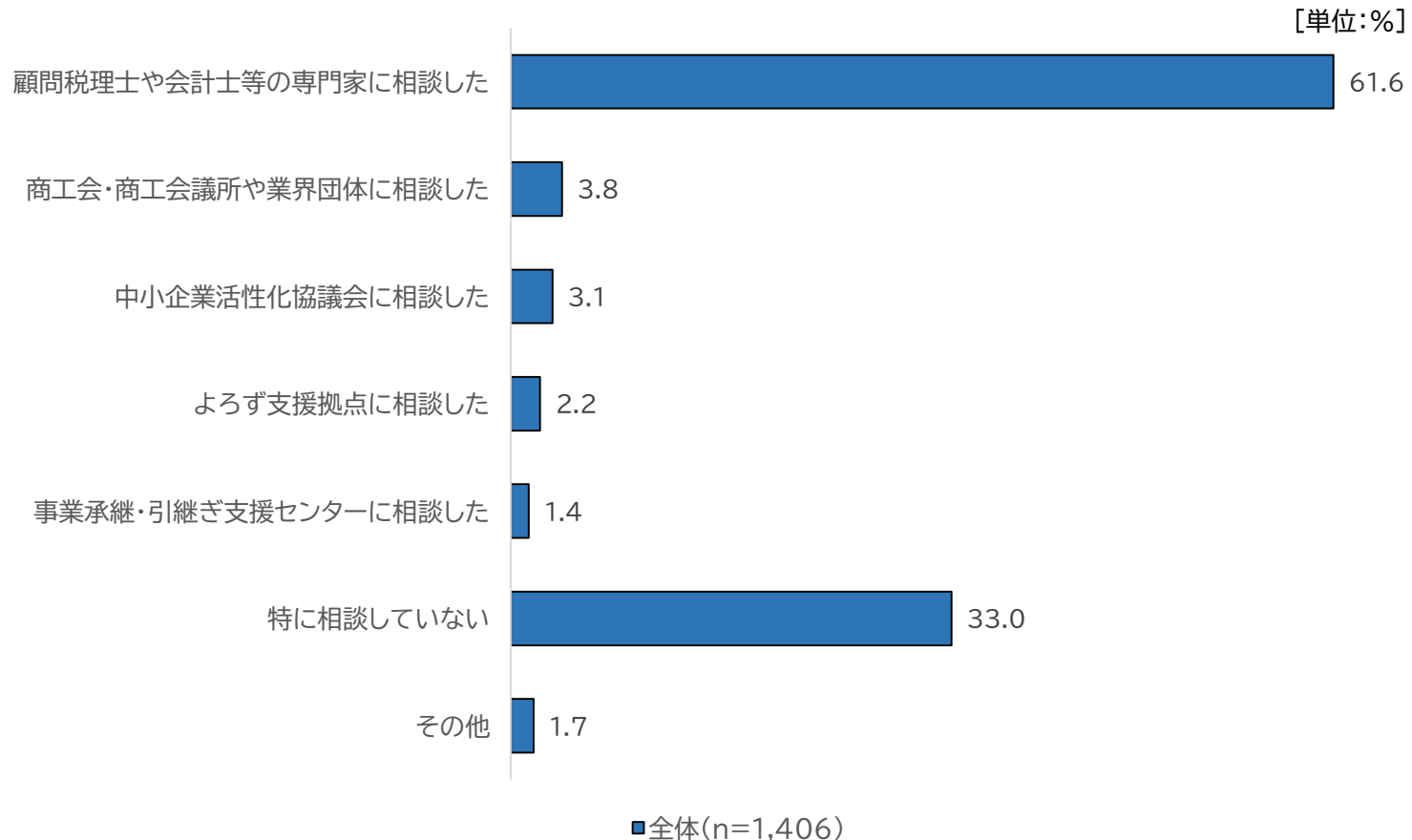
■小規模企業②(n=794)

■小規模企業①(n=425)

経営者保証について④-2

- 経営者保証の解除に向けた金融機関以外の外部機関の活用状況について、「顧問税理士や会計士等の専門家に相談した」と回答した企業の割合が61.6%と最も高い。
- 他方、「特に相談していない」と回答した企業は、3割程度存在。

Q.(経営者保証の解除に向けて「改善に取り組んだ」または「具体的に何に取り組めばよいかわからない」と回答した企業について、)改善にあたって、外部機関等を活用していますか。(複数回答)



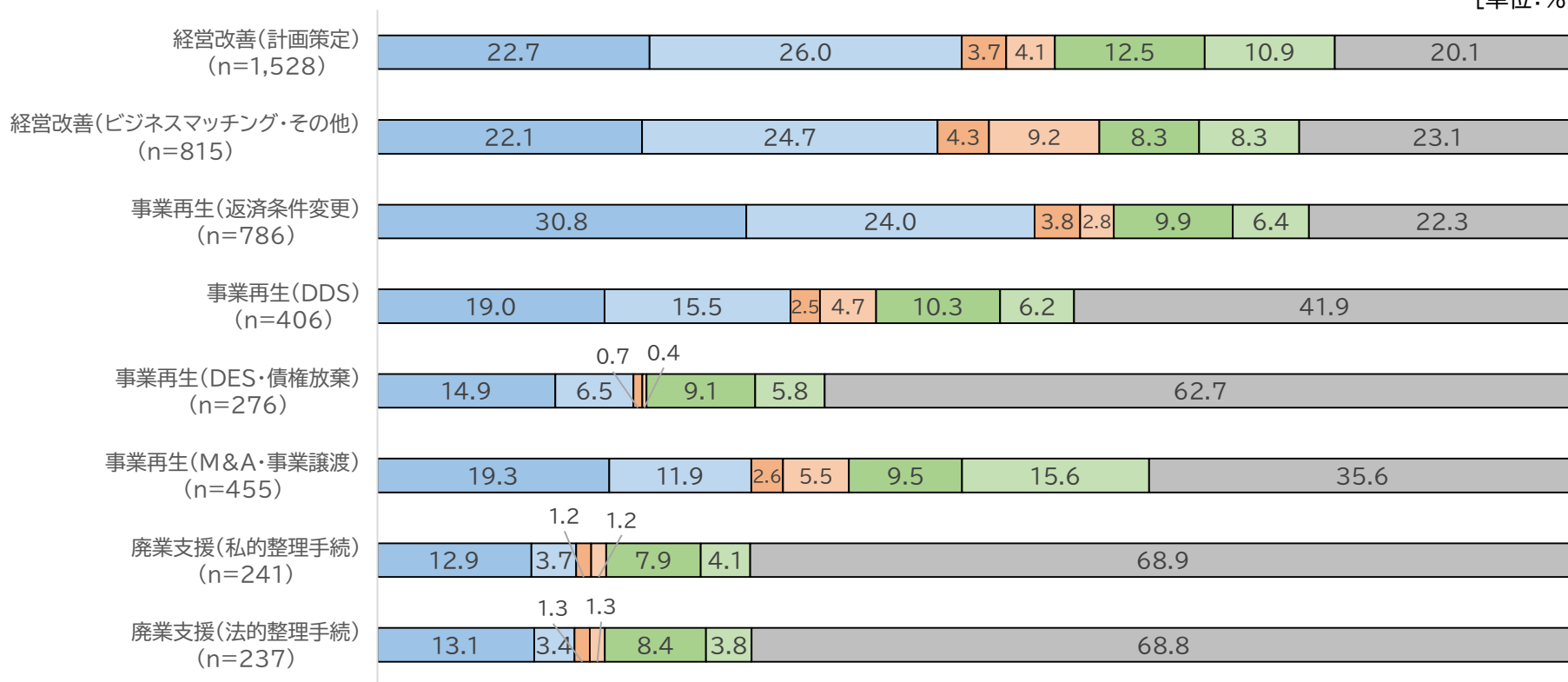
6. 事業再生について

事業再生について①

○ 経営改善や事業再生に関し、検討した、または検討の俎上に載った支援メニューのうち、「経営改善(計画策定)」「経営改善(ビジネスマッチング・その他)」「事業再生(返済条件変更)」については、約5割の企業が「メイン行に提案を依頼した」または「メイン行より提案があった」と回答。

Q.(経営改善や事業再生の支援メニューのうち、検討した、または検討の俎上に載ったものについて、)提案やアドバイスを受けた状況についてご回答ください。

[単位:%]

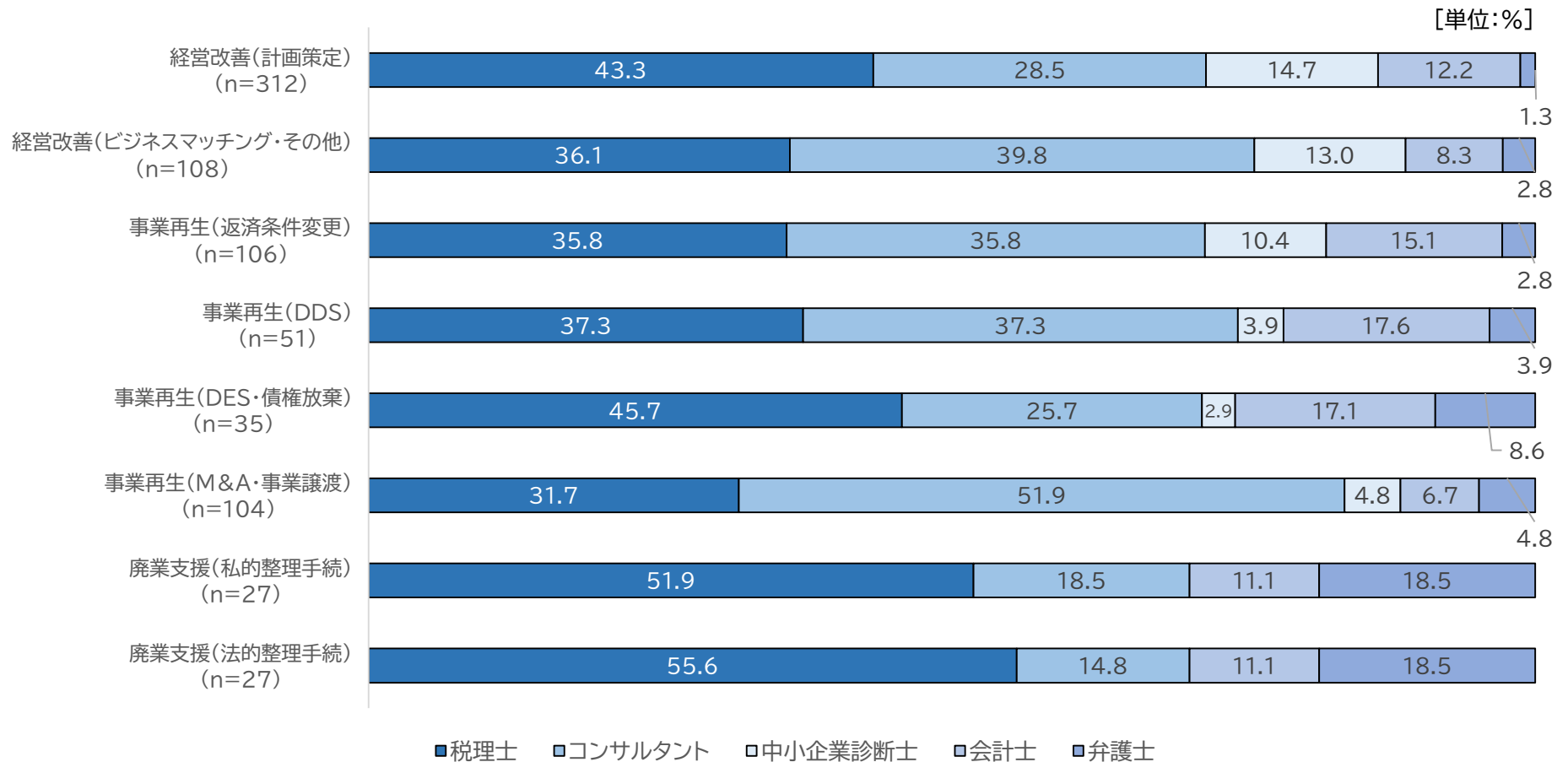


- メイン行に提案を依頼した
- メイン行より提案があった
- メイン行以外の金融機関に提案を依頼した
- メイン行以外の金融機関から提案があった
- 金融機関以外の支援機関に提案を依頼した
- 金融機関以外から提案があった
- 外部から提案を受けていない

事業再生について②

- 金融機関以外の支援機関に提案を依頼した、もしくは金融機関以外から提案があった企業では、いずれの支援メニューにおいても「税理士」または「コンサルタント」から支援を受けたと回答した企業の割合が合計で約7割。

Q.(前頁にて「金融機関以外の支援機関に提案を依頼した」、もしくは「金融機関以外から提案があった」と回答した企業について、)どこから支援を受けましたか。

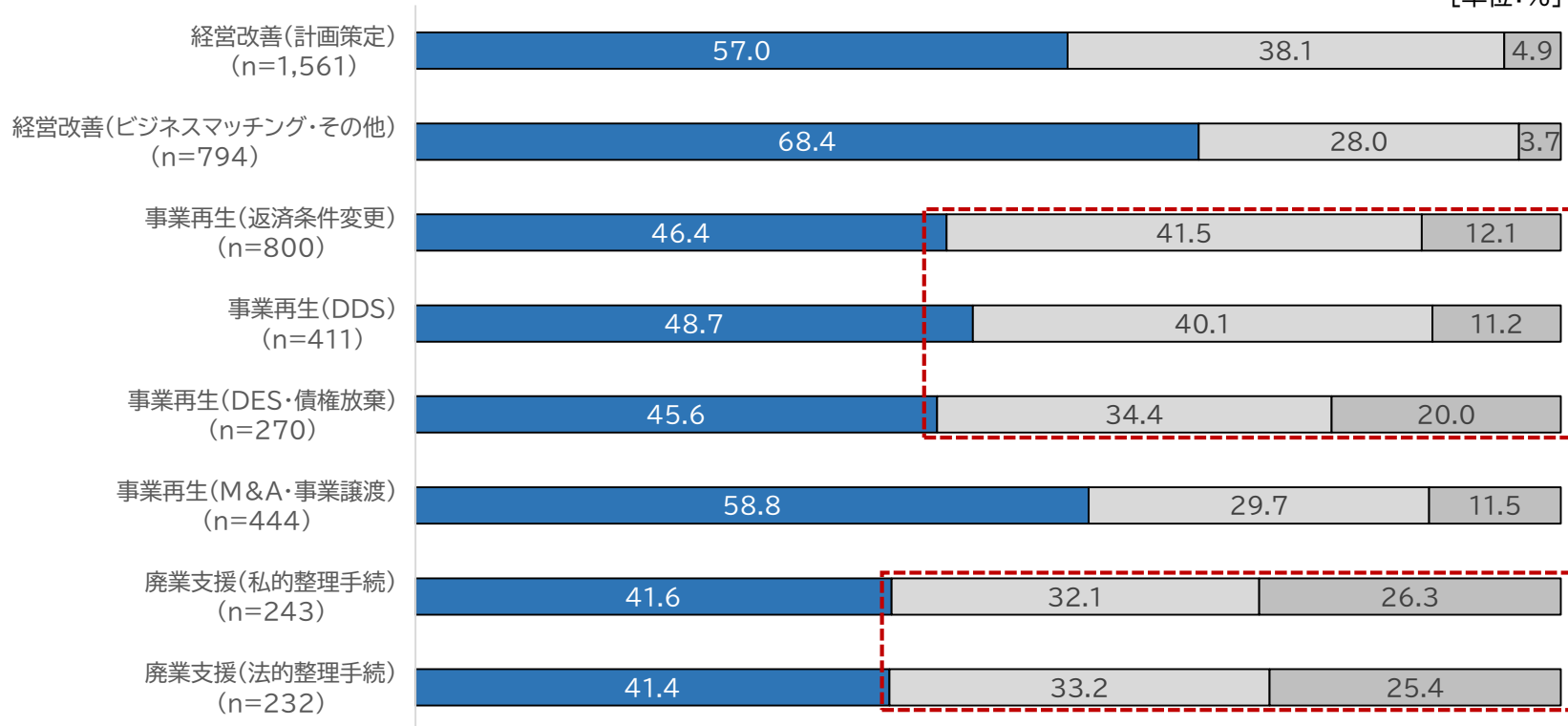


事業再生について③

- 「経営改善(計画策定)」「経営改善(ビジネスマッチング・その他)」「事業再生(M&A・事業譲渡)」については、約6割の企業が「業況が厳しくなると予想されるタイミング」に提案やアドバイスを受けたと回答。
- 他方、上記以外の事業再生や廃業支援については、「実際に業況が厳しくなったタイミング」や「約定弁済ができなくなったタイミング」になってから提案やアドバイスを受けたとの回答が5割以上となった。

Q.(経営改善や事業再生の支援メニューのうち、検討した、または検討の俎上に載ったものについて、)提案やアドバイスを受けた時期についてご回答ください。

[単位:%]



■業況が厳しくなると予想されるタイミング

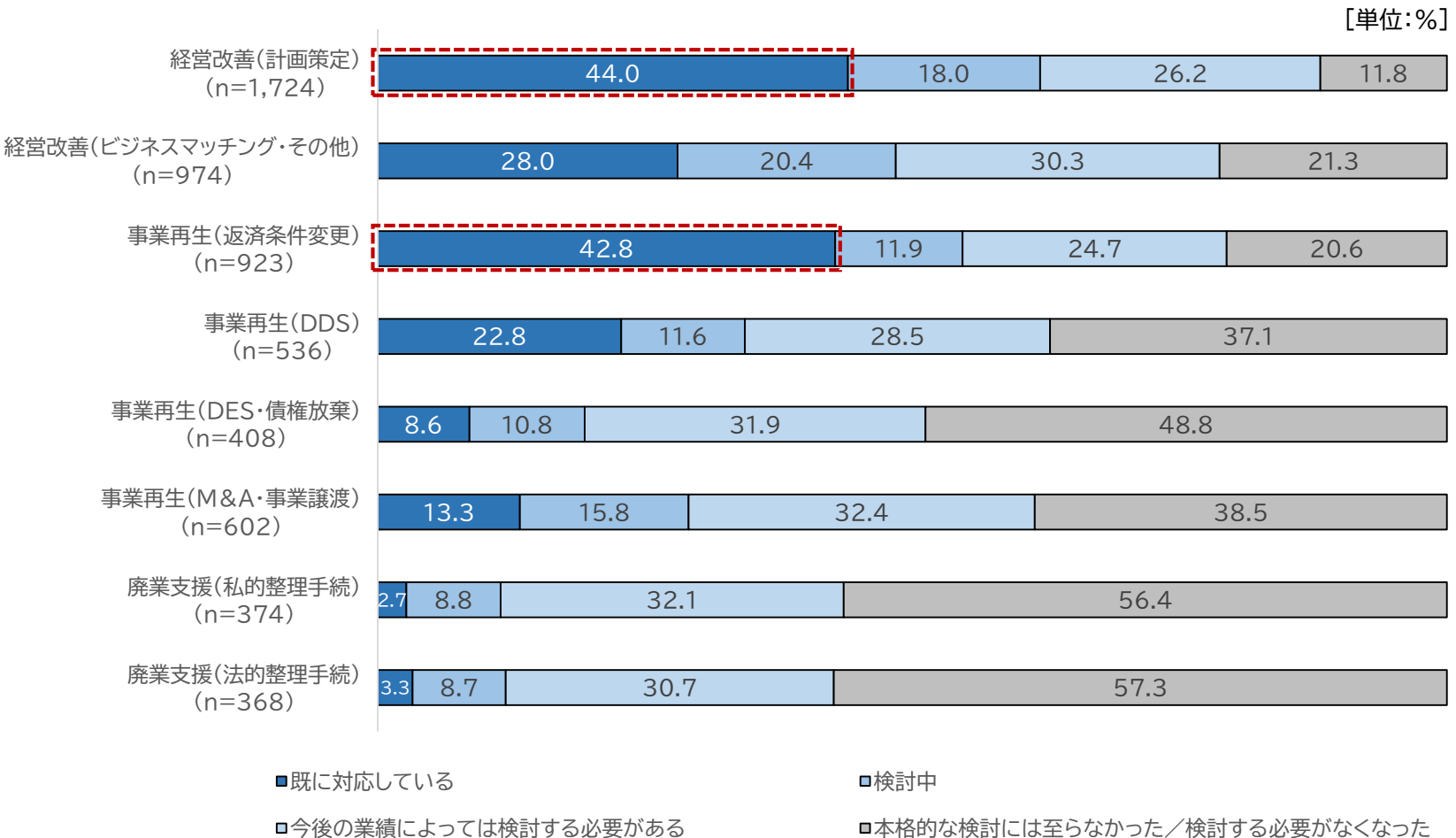
□実際に業況が厳しくなったタイミング

□約定弁済ができなくなったタイミング

事業再生について④

- 経営改善や事業再生に関し、検討した、または検討の俎上に載った支援メニューのうち、「経営改善(計画策定)」「事業再生(返済条件変更)」については、4割以上が「既に対応している」と回答。

Q.(経営改善や事業再生の支援メニューのうち、検討した、または検討の俎上に載ったものについて、)対応・検討状況についてご回答ください。



END
