

企業アンケート調査の結果  
＜中間報告＞

平成30年6月22日

金融庁

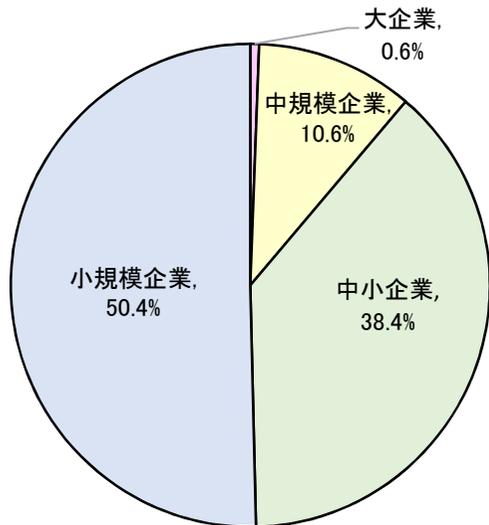
# アンケート調査に協力頂いた企業 ①

- 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（前回の調査対象先と同一）にアンケート調査への協力を依頼（外部委託）し、8,546社から回答（回答率：約3割、前回調査：8,901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20,575件の回答（1地域銀行につき、平均114社の企業の回答、前回調査：平均126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。

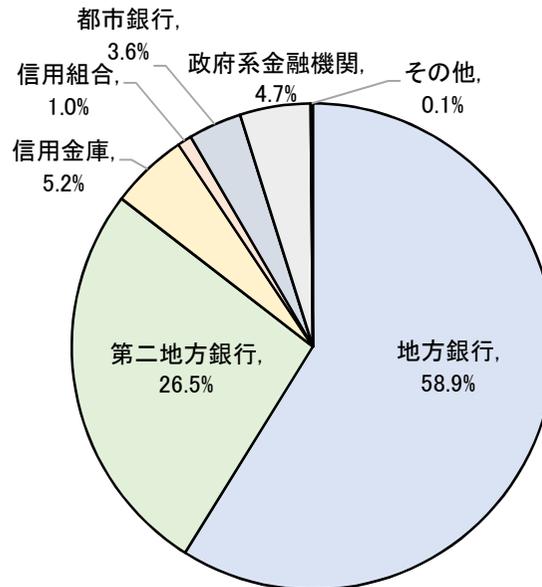
## ① 規模・メインバンク・非メインバンクの業態

企業の規模別分布  
(n=8,546)

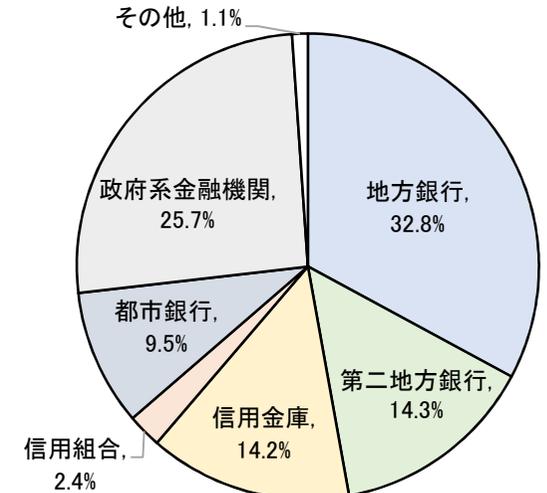


小規模企業：1人～20人  
 中小企業：21人～100人  
 中規模企業：101人～1,000人  
 大企業：1,001人以上

メインバンクの業態別分布  
(n=7,336)



非メインバンクの業態別分布  
(n=13,239)

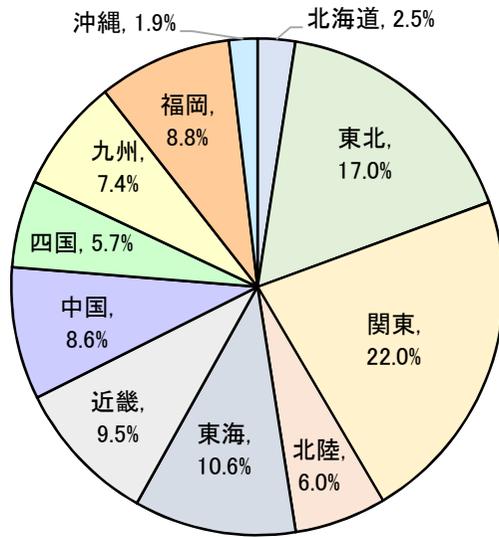


※中小企業及び小規模企業については、  
 中小企業基本法の定義を踏まえ設定

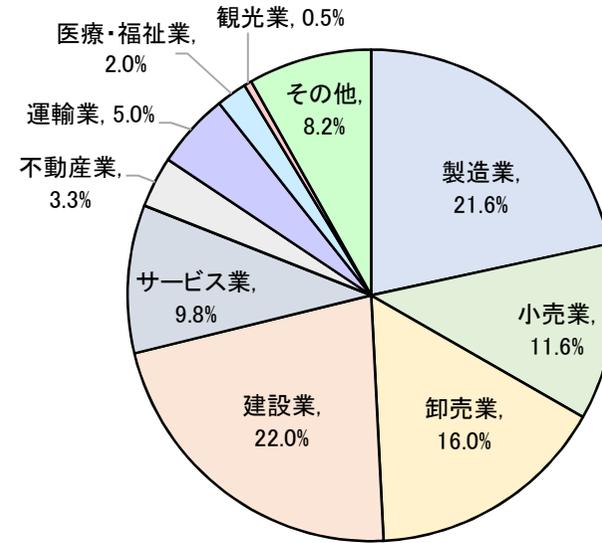
# アンケート調査に協力頂いた企業 ②

## ② 地域・業種・債務者区分・取引金融機関数

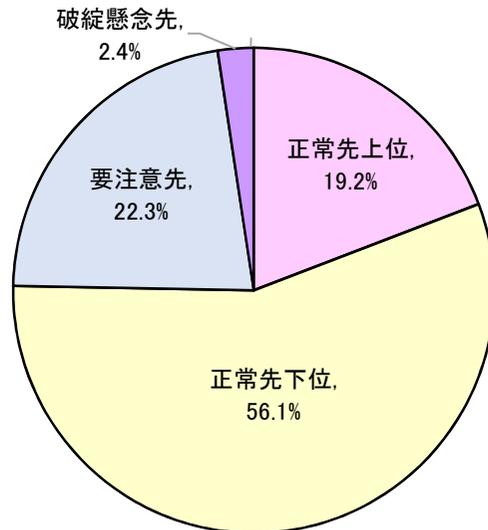
地域別分布 (n=8,544)



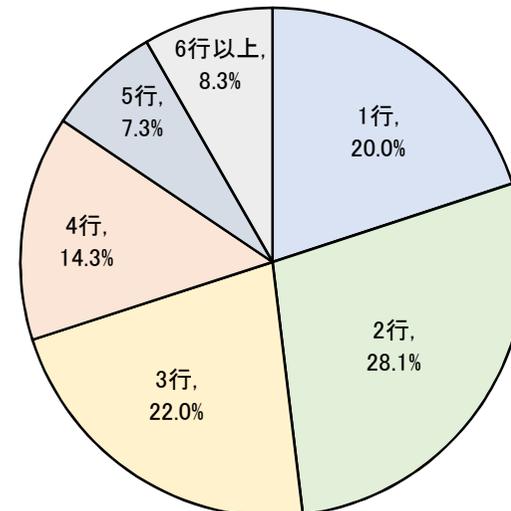
業種別分布 (n=8,546)



債務者区分別分布 (n=8,543)



取引金融機関数の分布 (n=7,415)

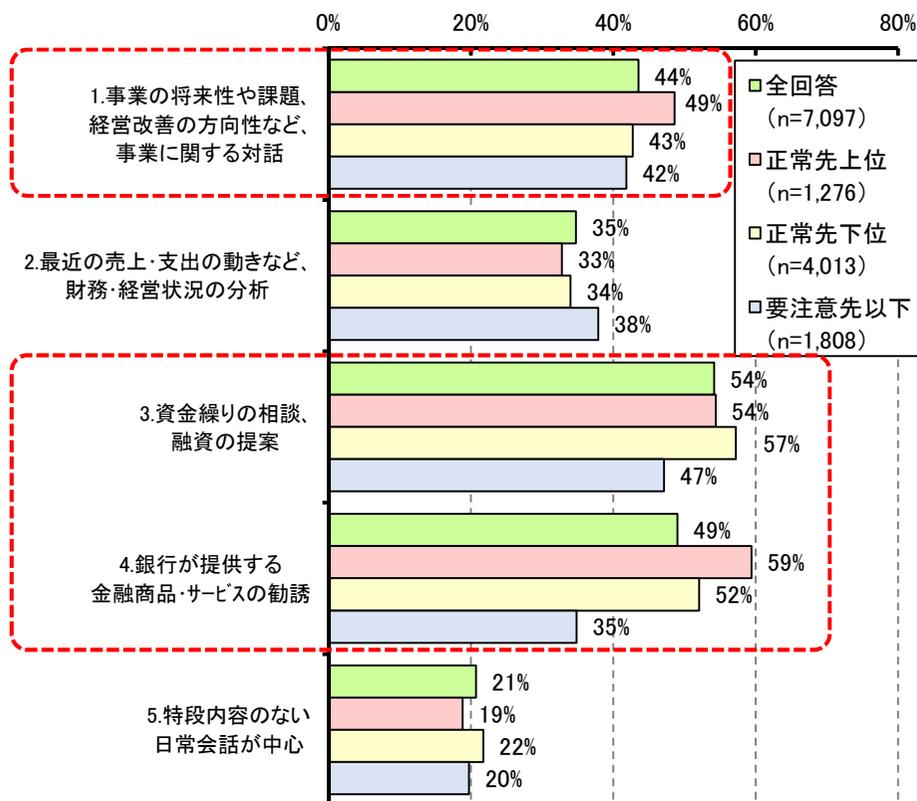


# 金融機関と企業のコミュニケーション①：「担当者による訪問時の取組内容」

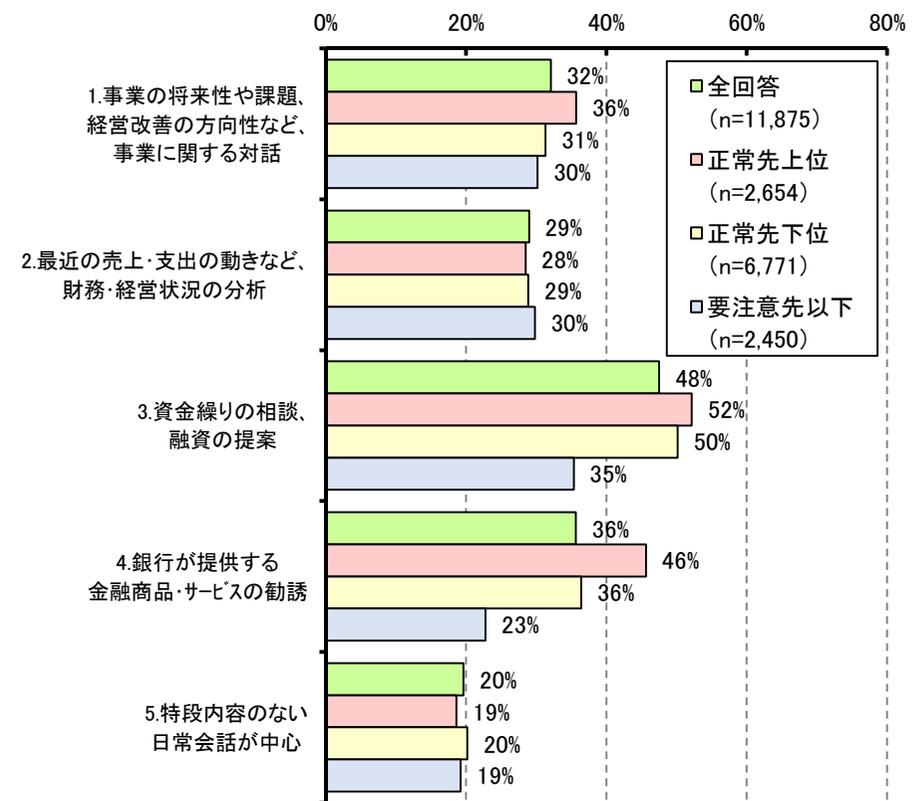
- メインバンクによる担当者訪問時の取組内容を見ると、「事業の将来性や課題、経営改善の方向性など、事業に関する対話」「資金繰りの相談、融資の提案」「銀行が提供する金融商品・サービスの勧誘」に取り組む割合が高い。
- 「財務・経営状況の分析」を除き、債務者区分が下位になるほど訪問時の取組みが少ない。

Q. 取引金融機関の担当者は、貴社を訪問した際、何をしてくれますか。（複数回答可）

メインバンク



(参考) 非メインバンク



## 金融機関と企業のコミュニケーション②：「経営上の課題や悩みの把握」

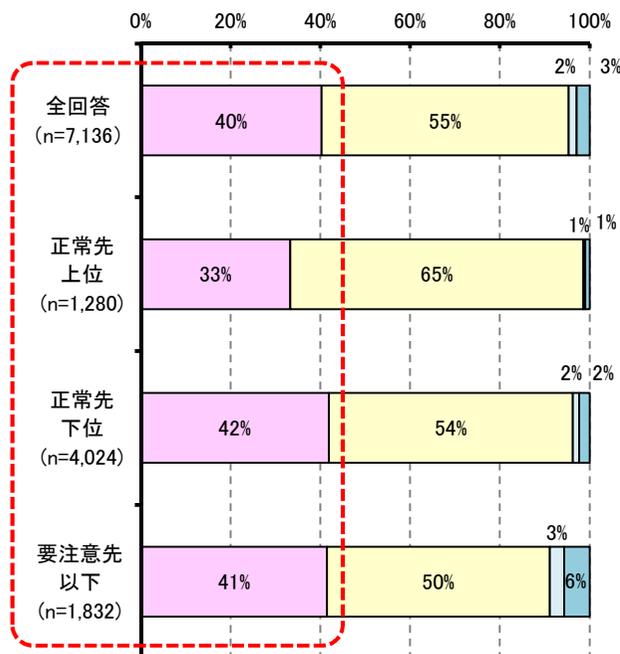
- 昨年と比べて、顧客企業の「経営上の課題や悩み」を「良く聞いてくれるようになった」とする企業の割合が全体で4割（要注意先以下でも約4割）を占めている。
- このうち、昨年度及び今年度ともに回答している企業について見ると、9割弱が、昨年度は「よく聞いてくれる又はある程度は聞いてくれる」と回答している。
- 以上のことから、金融機関の経営上の課題や悩みの把握については、改善傾向が窺われる。

Q. 昨年と比べて、貴社の取引金融機関は、貴社の経営上の課題や悩みを良く聞いてくれるようになりましたか。

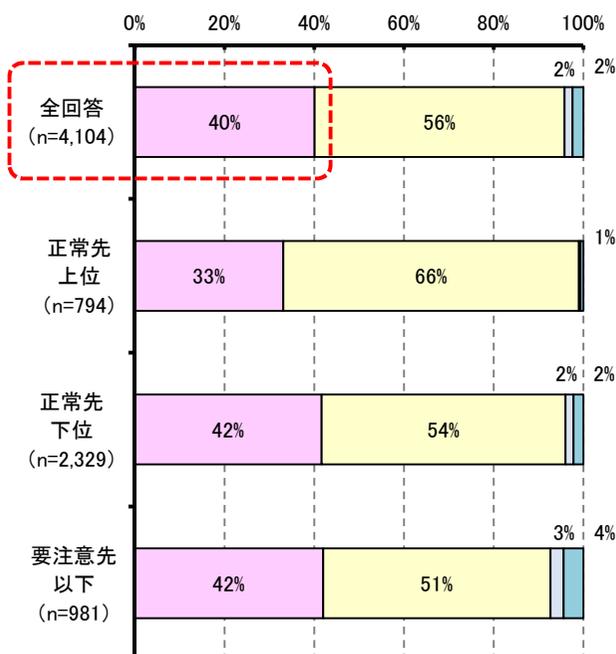
メインバンク  
(n=7,136)

うち、昨年度も回答した企業  
(n=4,104)

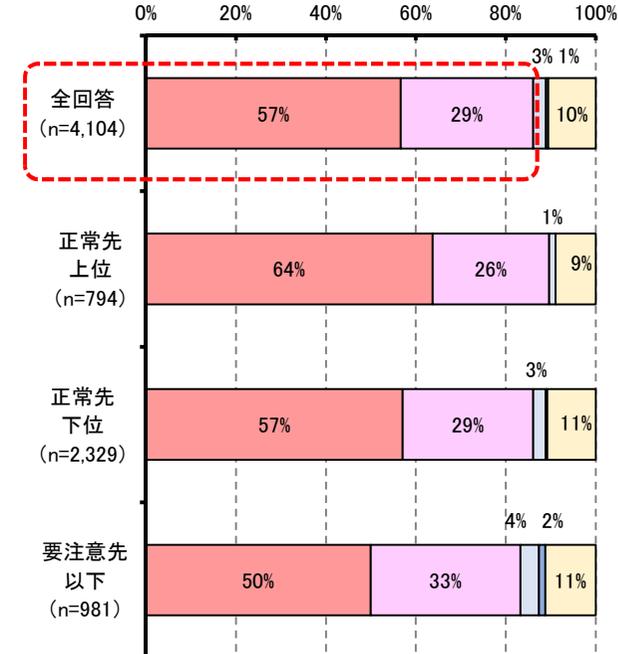
当該企業の昨年度の回答  
(n=4,104)



- 1. 良く聞いてくれるようになった
- 2. 変わらない
- 3. 聞いてくれなくなった
- 4. 昨年同様、全く聞いてくれない



- 1. 良く聞いてくれるようになった
- 2. 変わらない
- 3. 聞いてくれなくなった
- 4. 昨年同様、全く聞いてくれない



- 1. 良く聞いてくれる
- 2. ある程度は聞いてくれる
- 3. あまり聞いてくれない
- 4. 全く聞いてくれない
- 5. 相談していない

# 金融機関と企業のコミュニケーション③：「経営上の課題分析結果の共有」

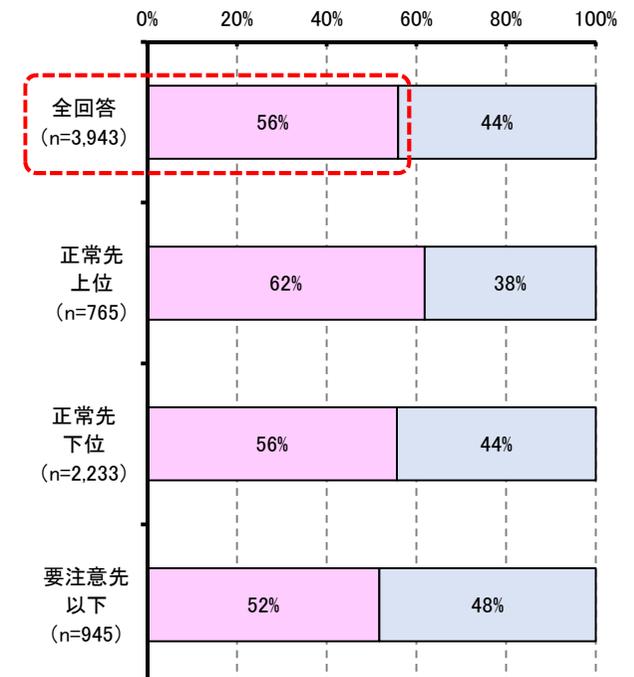
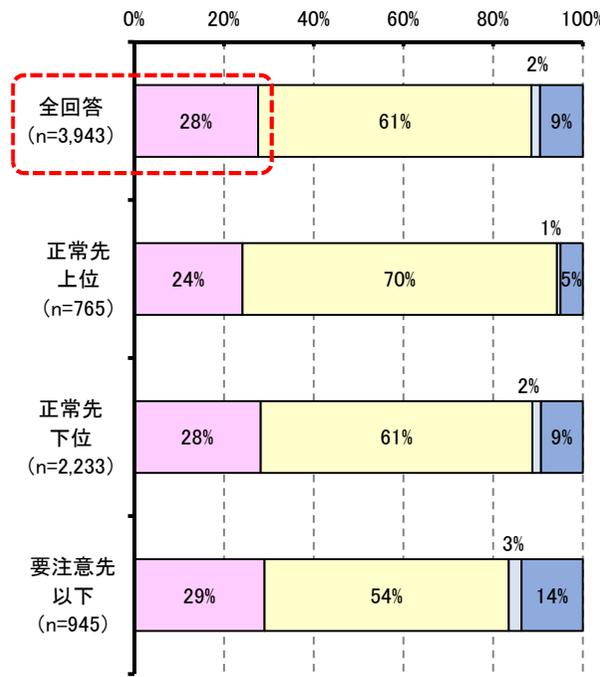
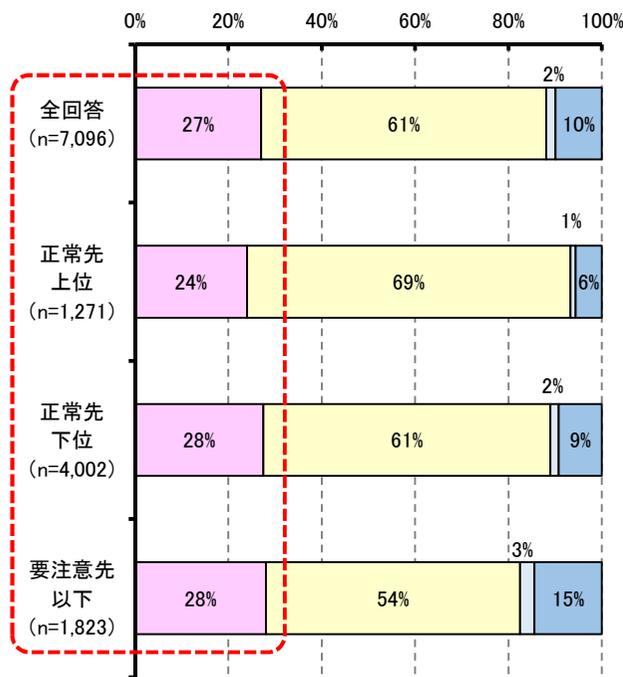
- 昨年と比べて、経営上の課題の分析結果を「良く伝えてくれるようになった」とする企業の割合が全体で3割弱（要注意先以下でも約3割）を占めている。
- このうち、昨年度及び今年度ともに回答している企業について見ると、6割弱が、昨年度は経営上の課題の分析結果を「教えてくれる」と回答している。
- 以上のことから、金融機関による経営上の課題の分析結果の共有については、改善傾向が窺われる。

Q. 昨年と比べて、貴社の取引金融機関は、貴社の経営上の課題を分析し、その結果を貴社に伝えてくれるようになりましたか。

メインバンク  
(n=7,096)

うち、昨年度も回答した企業  
(n=3,943)

当該企業の昨年度の回答  
(n=3,943)



□1. 良く伝えてくれるようになった  
 □2. 変わらない  
 □3. 伝えてくれなくなった  
 □4. 昨年同様、全く伝えてくれていない

□1. 良く伝えてくれるようになった  
 □2. 変わらない  
 □3. 伝えてくれなくなった  
 □4. 昨年同様、全く伝えてくれていない

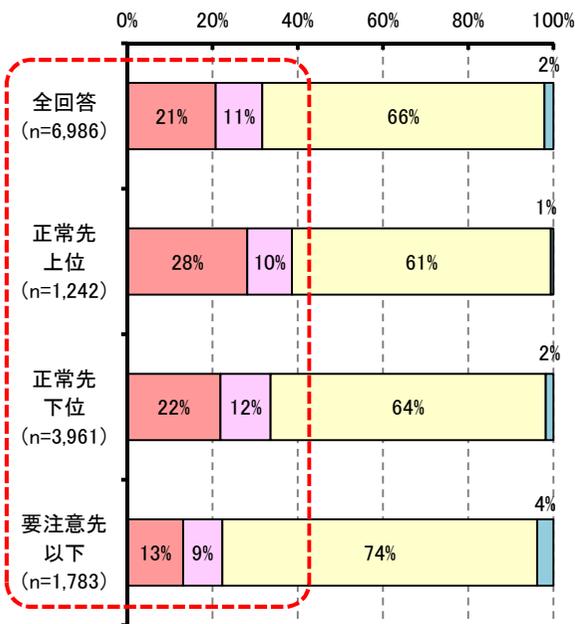
□1. 教えてくれる □2. 教えてくれない

# 金融機関の融資審査基準

- 昨年と比べて、融資を受ける際に「担保・保証を求められることがなくなった又は少なくなった」とする企業の割合が全体で約3割を占めるなど、改善傾向が窺われる。一方、債務者区分が下位となるほどこれらの割合は低い。
- このうち、昨年度及び今年度ともに回答している企業について見ると、全体の約6割が「担保・保証を求められることが（少なく）なくなった又は変わらない（担保・保証がなくても貸してくれる）」と回答している。
- また、3年前と比べ「無担保融資が増えた」割合は全体で3割弱、「会社以外の担保を要求されなくなった」割合は全体で1割弱。

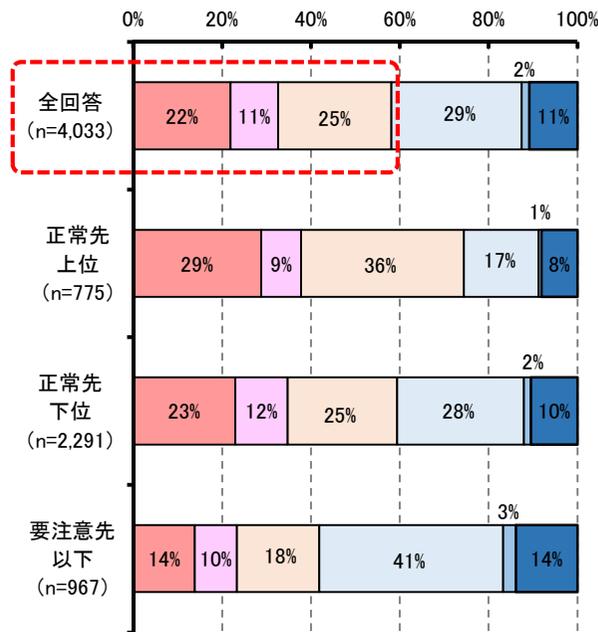
Q. 昨年と比べて、貴社の取引金融機関は、担保や保証への依存状況に変化は見られますか。

メインバンク  
(n=6,986)



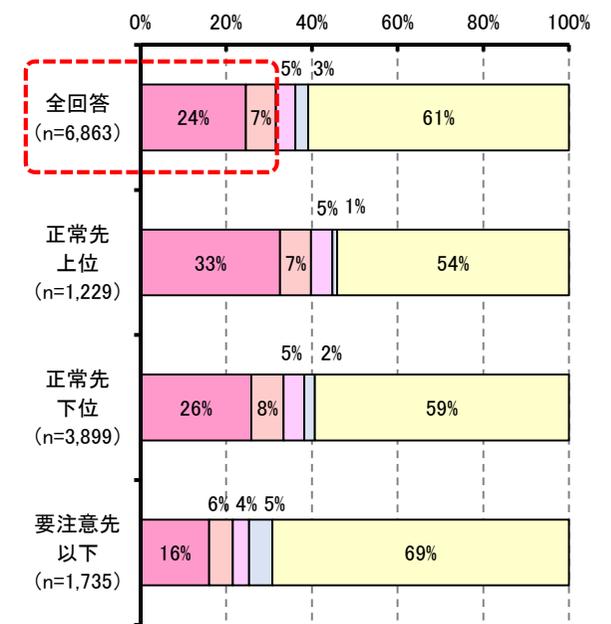
- 1.担保・保証を求められることがなくなった
- 2.担保・保証を求められることが少なくなった
- 3.変わらない
- 4.これまで以上に担保・保証を求められるようになった

うち、昨年度も回答した企業  
(n=4,033)



- 1.担保・保証を求められることがなくなった
- 2.担保・保証を求められることが少なくなった
- 3.変わらない[うち、昨年度「担保・保証がなくても貸してくれる」と回答]
- 4.変わらない[うち、昨年度「担保・保証がないと貸してくれない」と回答]
- 5.これまで以上に担保・保証を求められるようになった
- 6.変わらない(昨年、分らないと回答)

Q. 3年前と比べて、貴社が融資を受けるに当たって、取引金融機関からの担保の要求はどのように変化しましたか。



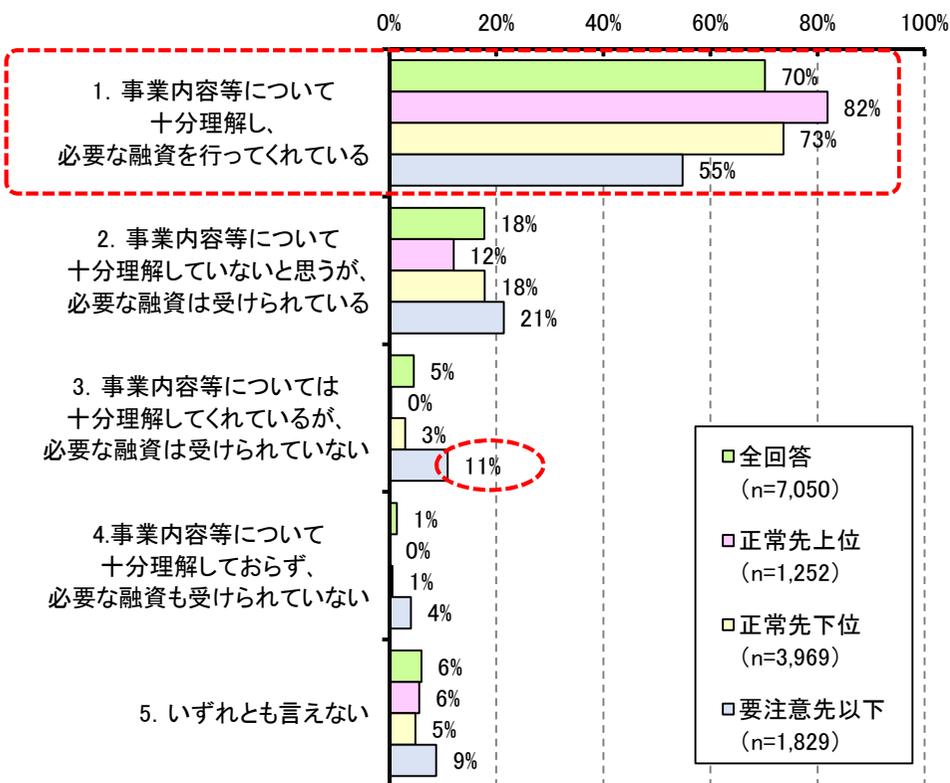
- 1.無担保融資が増えた
- 2.会社以外の担保を要求されなくなった
- 3.会社への担保を要求されなくなった
- 4.会社への担保の要求は少なくなったが、個人資産への担保を要求されるようになった
- 5.変わらない

# 事業内容・将来性・経営手腕等の理解状況 ①

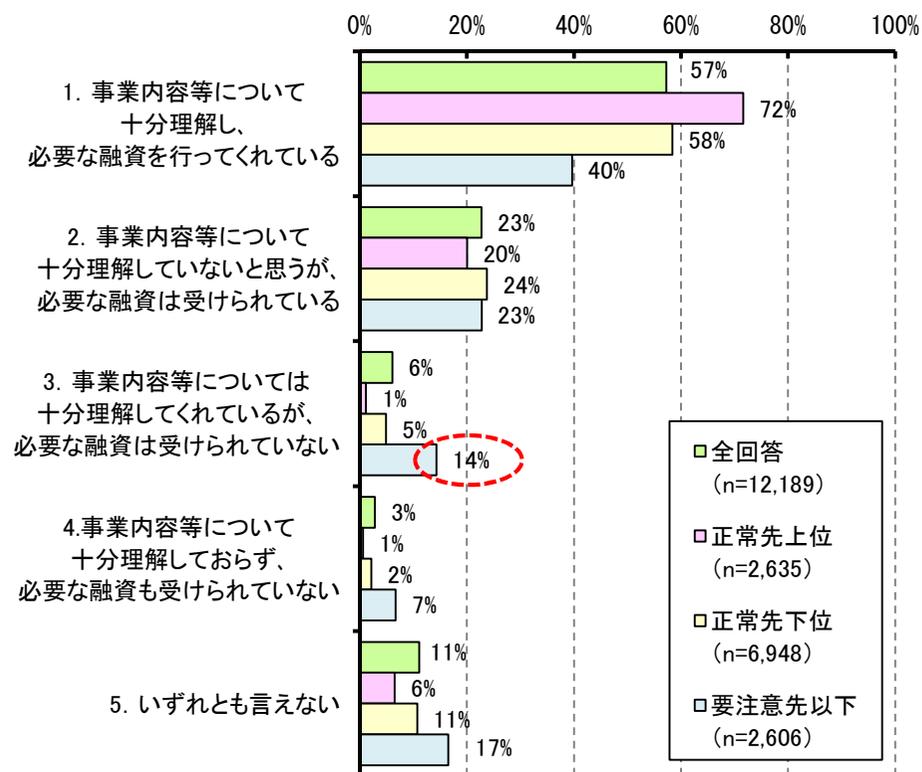
- メインバンクは融資を受ける際に「事業の内容等について十分理解し、必要な融資を行ってくれている」とする企業が**全体で7割**を占めるなど、事業内容等の理解について一定の進展が見られる。
- 一方、債務者区分が要注意先以下の企業については、メインバンク・非メインバンクいずれについても「**事業内容等について十分理解してくれているが、必要な融資は受けられていない**」先が**1割程度**存在。

Q. 貴社の取引金融機関は、融資に当たり、貴社の事業の内容や将来性、技術力、経営手腕等について話を聞き、理解して、必要な融資を行ってくれますか。

## メインバンク



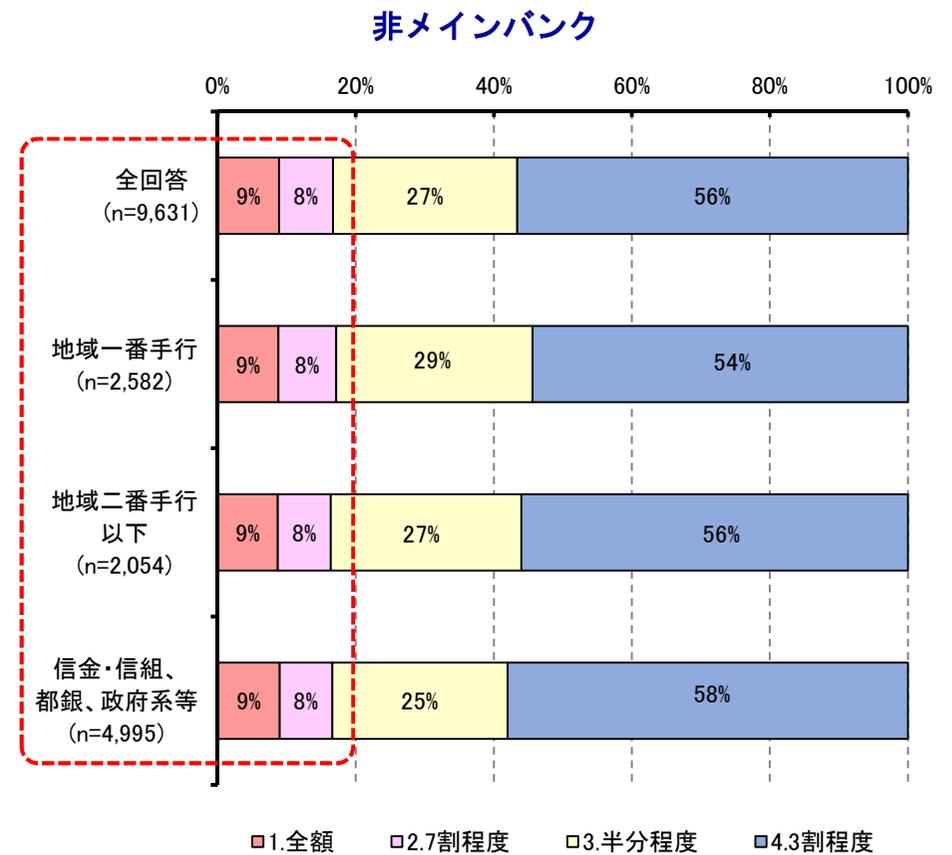
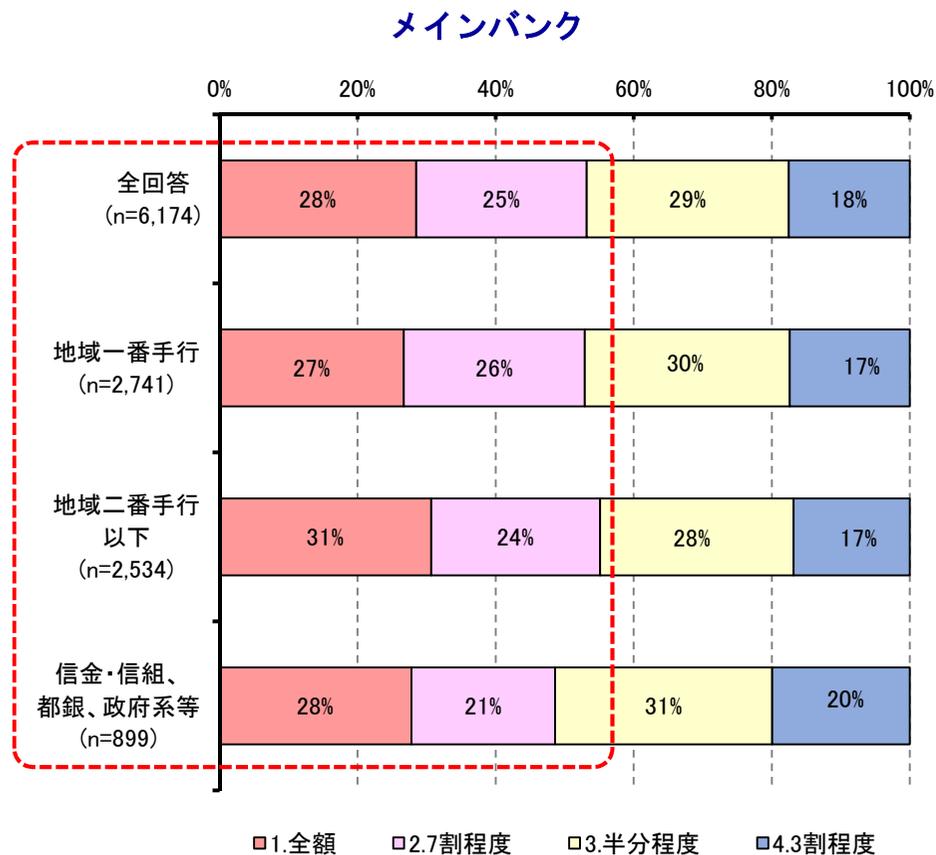
## 非メインバンク



## 事業内容・将来性・経営手腕等の理解状況 ②

- 事業内容や将来性等を理解してくれるメインバンクについては、借入割合を「7割程度」以上に増額したいとする企業が5割強存在（地域一番手行、二番手行、信金・信組等いずれの業態であっても同様の傾向）。
- 非メインバンクであっても、事業内容や将来性等を理解してくれた場合、借入割合を「7割程度」以上に増額したいとする企業が約2割存在。

Q. 貴社の取引金融機関が、貴社の事業の内容や将来性、技術力、経営手腕等を理解し、融資してくれるとした場合、それぞれの金融機関との借入割合をどの程度まで増額したいですか。

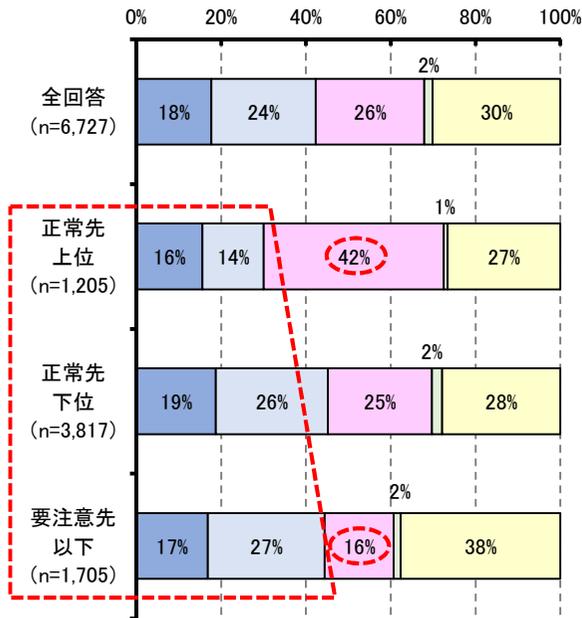


# 「経営者保証に関するガイドライン」の活用状況

- 過去1年以内に、金融機関から融資を受けた際に**個人保証を提供していない割合は、正常先上位で約4割、要注意先以下で2割弱**となっており、**債務者区分が下位になるほど「個人保証を提供」した割合が高い**。
- 個人保証を提供した理由については、**要注意先以下は「金融機関から融資の条件と言われ、やむを得ないと感じた」割合が5割強**。「信用保証協会付き融資だから」とする割合が4割と高い。
- 個人保証を提供せず融資を受けることができた理由は「**金融機関が将来性等を評価したから**」とする割合が**約5割**である一方、**要注意先以下では「分からない」とする割合が約2割存在**。

Q. 過去1年以内に、金融機関から融資を受けた際、個人保証を提供しましたか。

個人保証の提供状況  
(過去1年以内)

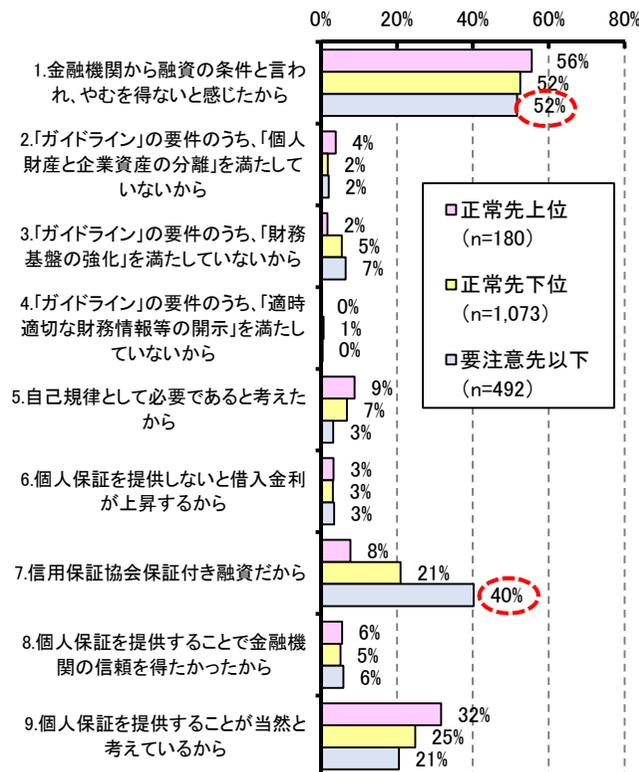


- 1. 既存の根保証で提供している
- 2. 個別保証を提供した
- 3. 提供していない
- 4. 複数の新規融資を受けており、個別保証を提供したものも、提供していないものもある
- 5. 新規融資を受けていない

※メインバンクについて集計

Q. 個人保証を提供することになったのは何故だと感じていますか。(複数回答可)

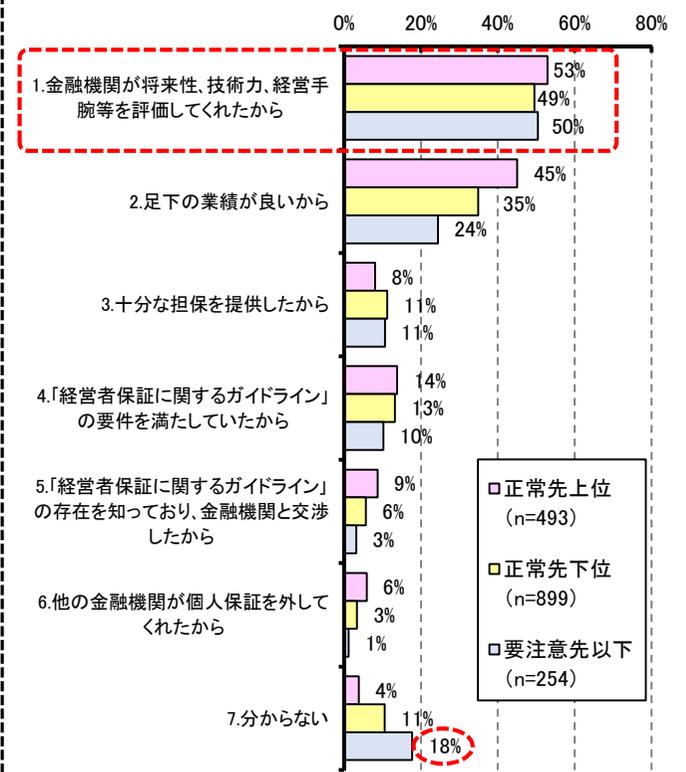
顧客企業が考える個人保証を提供した理由



※メインバンクについて集計 (n=1,745)

Q. 個人保証を提供せずに金融機関から融資を受けることができたのは、何故であると感じますか。(複数回答可)

顧客企業が考える個人保証を提供せずに融資を受けることができた理由



※メインバンクについて集計 (n=1,646)

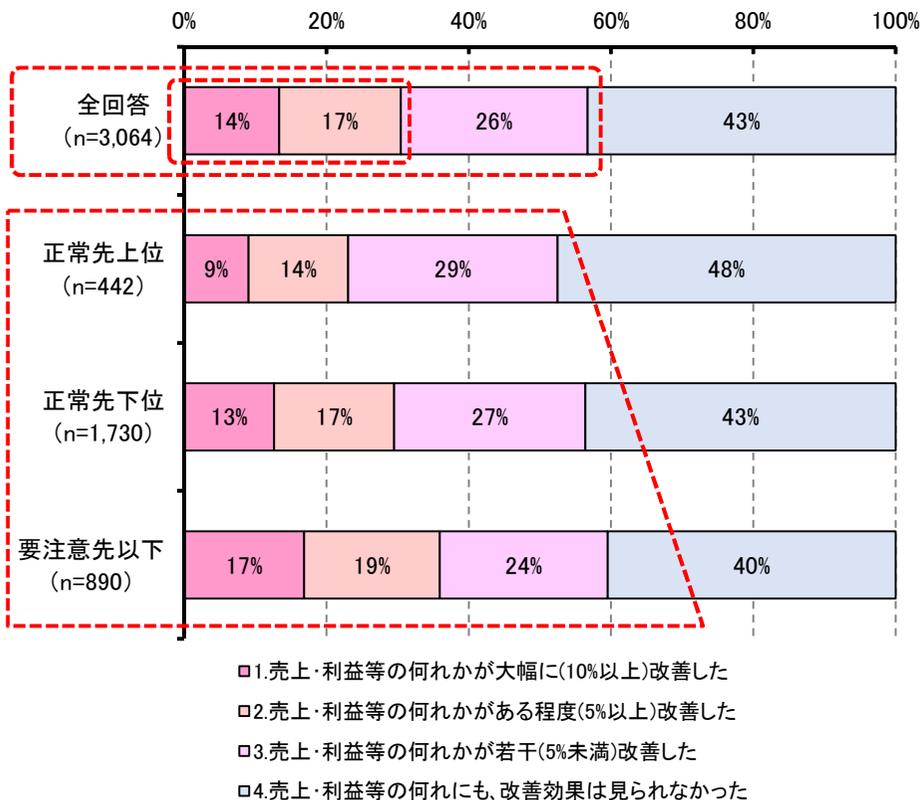
# 金融機関によるサービス提供の効果と取引の拡大

- 過去1年以内に金融機関から受けた経営支援サービスにより、「売上又は利益等が5%以上改善した」とする企業は全体で3割。若干改善したとする企業を含めると約6割。特に債務者区分が下位になるほど高い効果が見られる。
- 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、「事業や経営に関する悩みや課題を相談するようになった」とする企業が要注意先以下で3割強。

Q. 貴社の取引金融機関から受けた経営支援サービスにより、過去1年以内に、貴社の売上や収益、利益はどの程度改善しましたか。

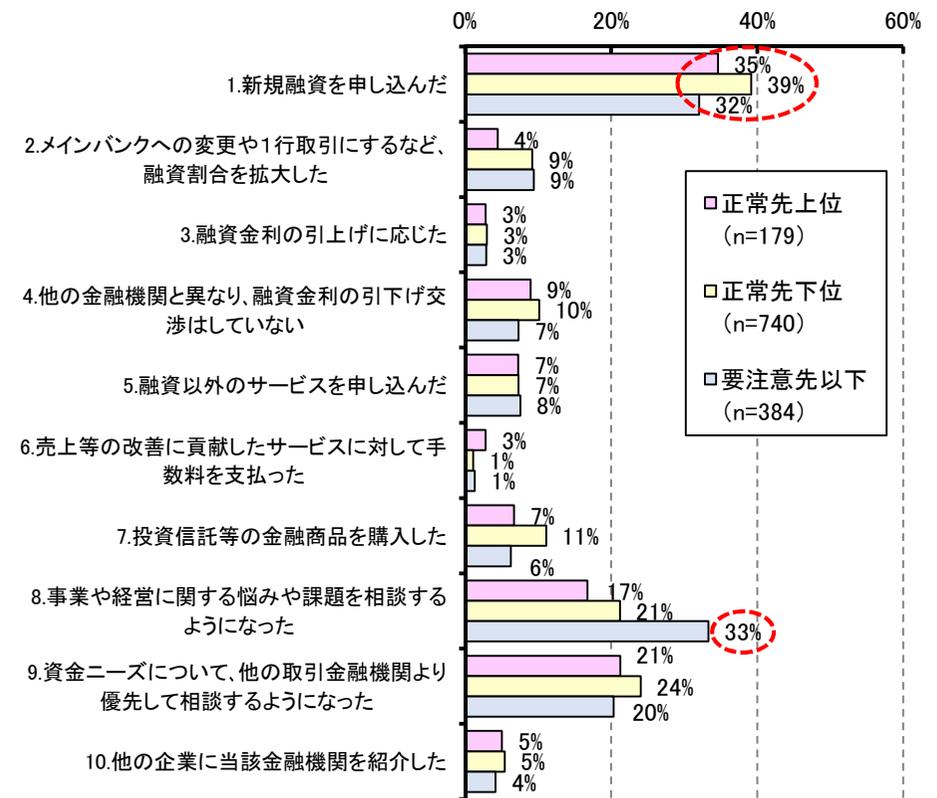
Q. 貴社の取引金融機関が、貴社の売上や収益、利益の改善に貢献してくれた結果、当該金融機関との取引関係等に変化はありましたか。（複数回答可）

金融機関からのサービスの効果



※メインバンクについて集計

取引拡大の状況



※メインバンクについて集計(n=1,303)

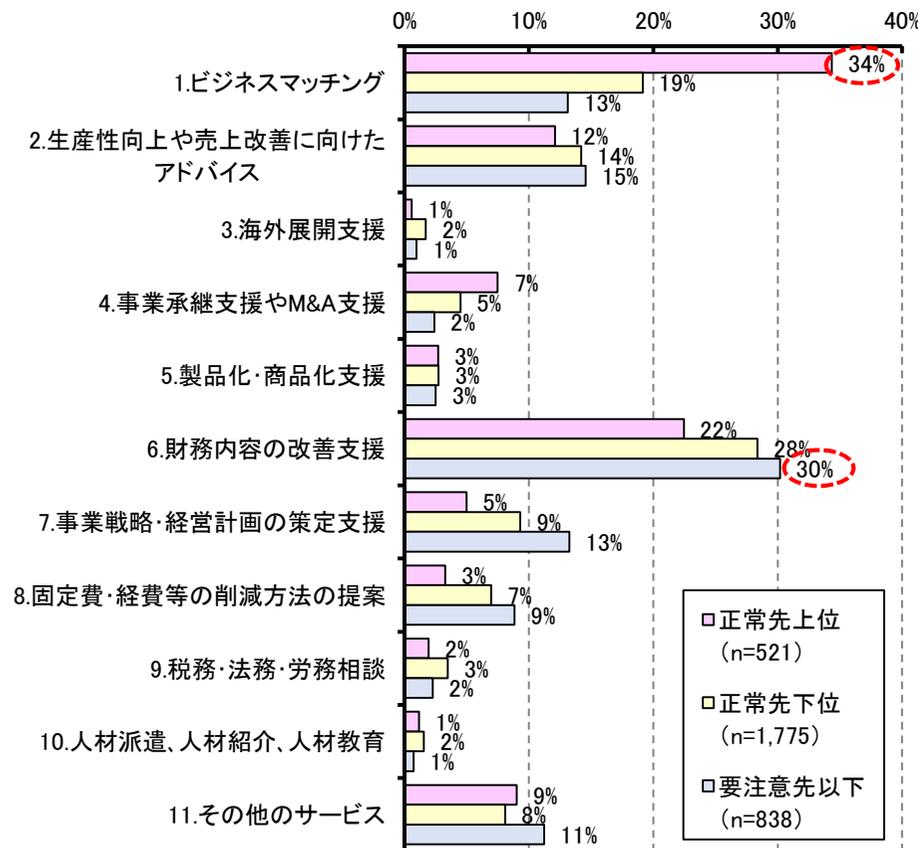
# 顧客企業の売上・収益改善につながったサービス

- 顧客企業の売上や収益改善につながった金融機関によるサービスについては、正常先上位では「ビジネスマッチング」とする企業が3割強で最も多く、要注意先以下では「財務内容の改善支援」とする企業が3割と最も多い。
- 業種別に見ると、「製造業」の企業は「生産性向上や売上改善に向けたアドバイス」や「ビジネスマッチング」の効果が大きいとし、「小売業」及び「サービス業」の企業は「事業戦略・経営計画策定支援」の効果が大きいとしている。

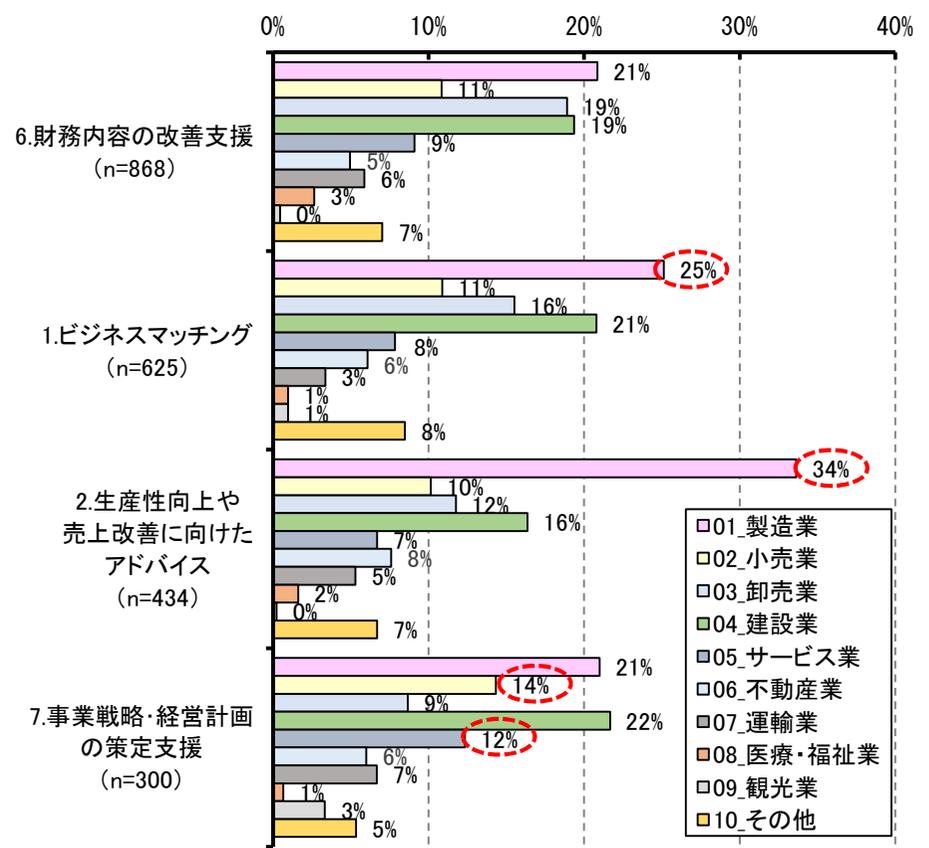
Q. 貴社の売上や収益、利益の改善に寄与した取引金融機関が提供した代表的なサービスは何ですか。

## 顧客企業の売上・収益改善につながった金融機関が提供したサービス

### <債務者区別>



### <業種別（上位4項目）>



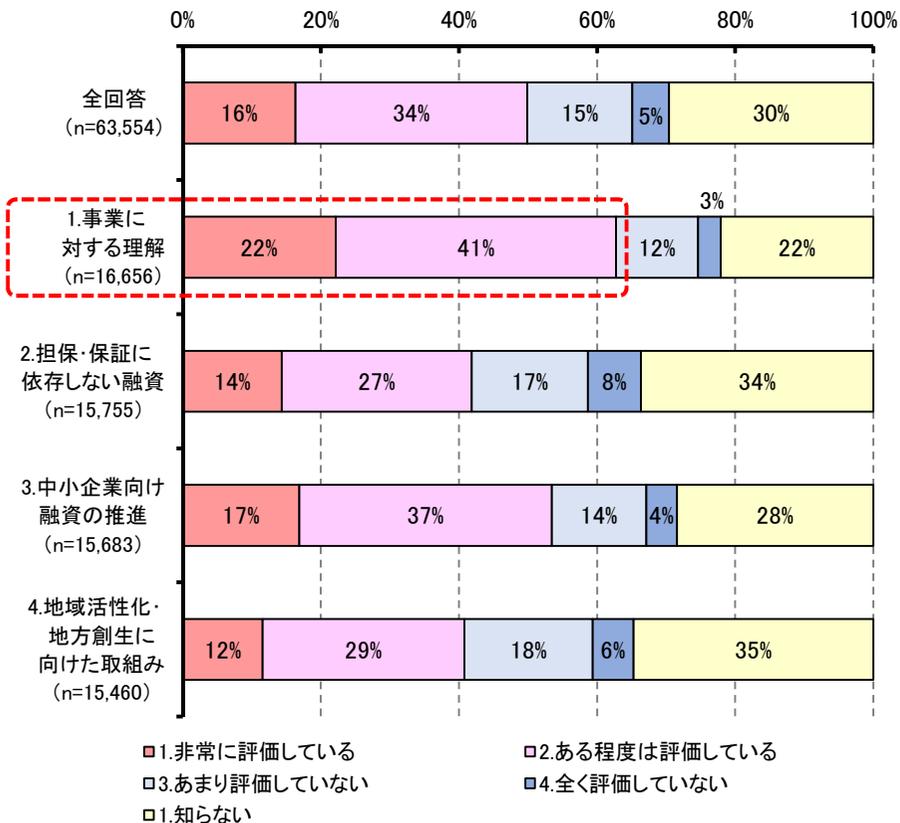
# 金融機関の取組みへの評価

- 金融機関が掲げている「事業に対する理解」の方針を約8割の企業が認知しており、約6割の企業が「非常に評価」又は「ある程度評価」している。
- 実際の金融機関の取組みについては、「金融仲介方針の現場での徹底度合」を約5割の企業が、「担当者の能力やノウハウ」を5割弱の企業が、「非常に評価」又は「ある程度評価」している。

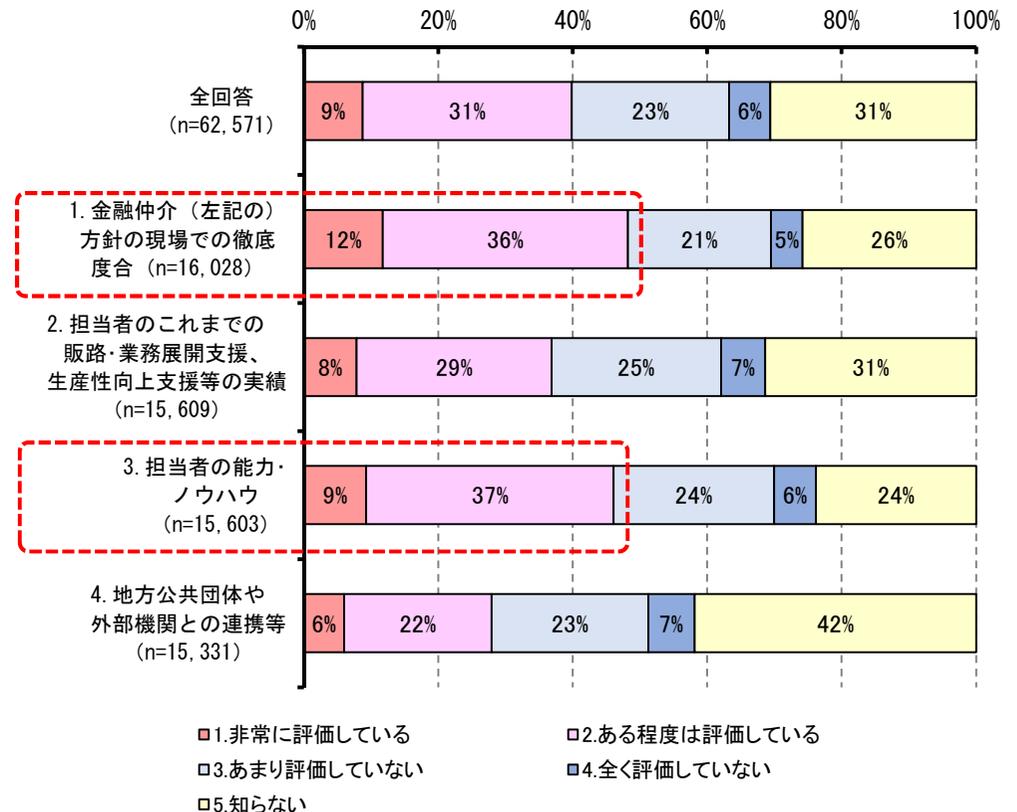
Q. 取引金融機関が、以下の選択肢の方針を掲げていることを知っていますか。知っている場合、どのように評価していますか。（5段階評価）

Q. 実際の金融機関の以下の選択肢の取組みについて、それぞれどのように評価していますか。（5段階評価）

金融機関が掲げている  
金融仲介の方針に対する評価



実際の金融機関の取組みに対する評価



# 金融機関との取引に対する企業の満足度 ①

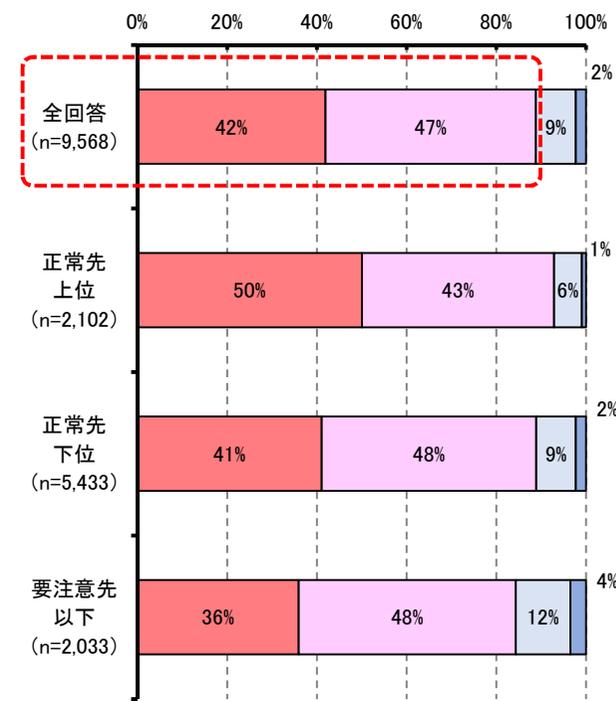
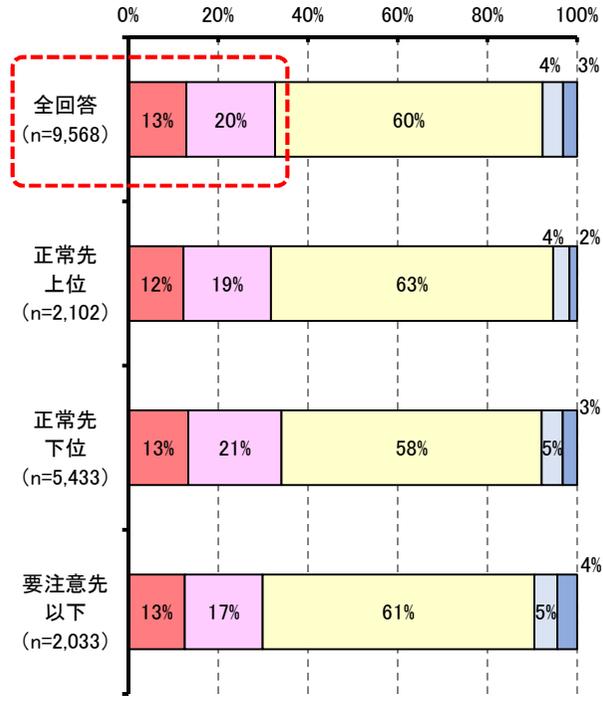
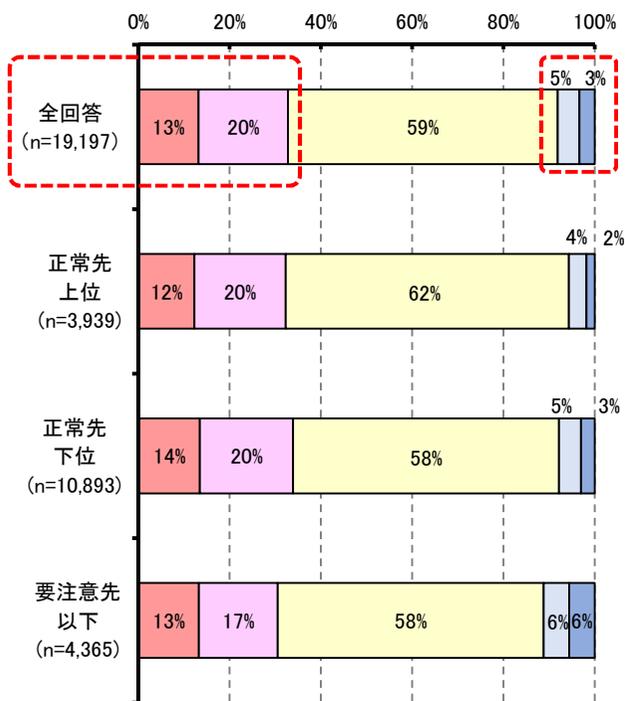
- 金融機関との取引に対する満足度が「高くなった」又は「どちらかと言えば高くなった」割合は全体で3割強、「低くなった」又は「どちらかと言えば低くなった」割合は約1割となっている。
- このうち、昨年度及び今年度ともに回答している企業について見ると、約9割が、昨年度は「満足又はどちらかといえば満足」と回答している。
- 以上のことから、金融機関との取引に対する企業の満足度については、改善傾向が窺われる。

Q. 昨年と比べて、金融機関との取引全般について、貴社の満足度は高くなりましたか。

メインバンク・非メインバンク  
(n=19,197)

うち、昨年度も回答した企業  
(n=9,568)

当該企業の昨年度の回答  
(n=9,568)



- 1.高くなった
- 2.どちらかというが高くなった
- 3.変わらない
- 4.どちらかというと低くなった
- 5.低くなった

- 1.高くなった
- 2.どちらかというが高くなった
- 3.変わらない
- 4.どちらかというと低くなった
- 5.低くなった

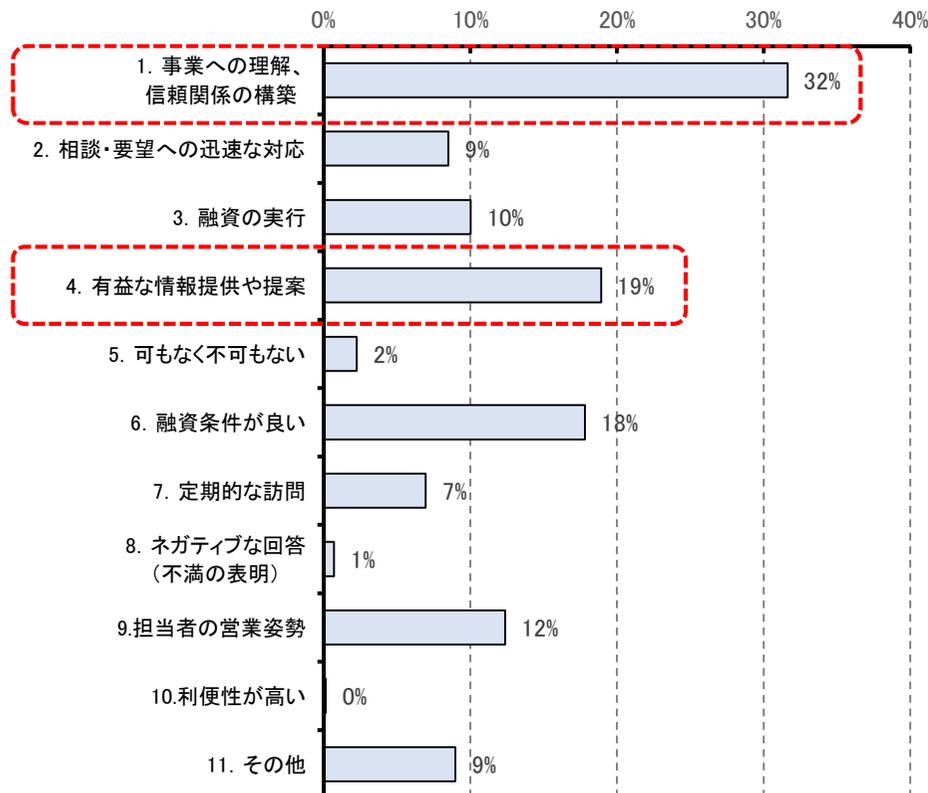
- 1.満足
- 2.どちらかといえば満足
- 3.どちらかといえば不満
- 4.不満

## 金融機関との取引に対する企業の満足度 ②

- 金融機関との取引に対する満足度が「高くなった」又は「どちらかと言うと高くなった」と回答した理由については「事業への理解、信頼関係の構築」が約3割と特に多く、次いで「有益な情報提供や提案」が約2割を占める。

Q. 金融機関との取引全般に関する満足度の変化について、回答理由を教えてください。（自由回答）

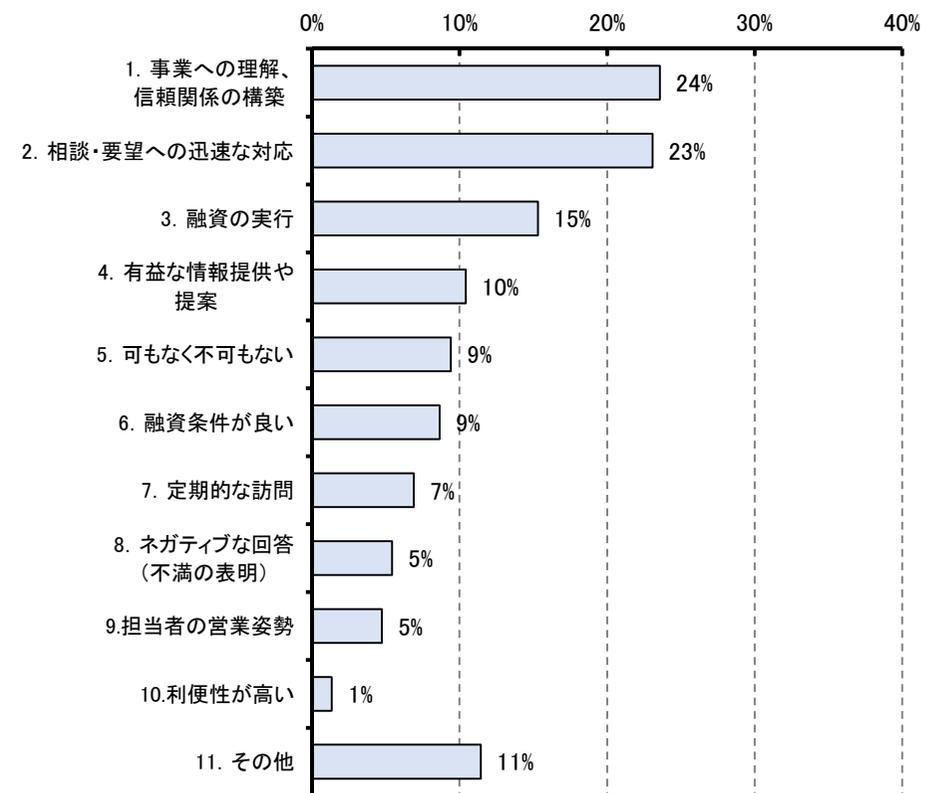
「高くなった」「どちらかと言うと高くなった」に回答した理由 (n=3,361)



(参考) 28年度調査

Q. 金融機関との取引全般に関する満足度について、回答理由を教えてください。（自由回答）

「満足」「どちらかと言えば満足」に回答した理由 (n=8,935)



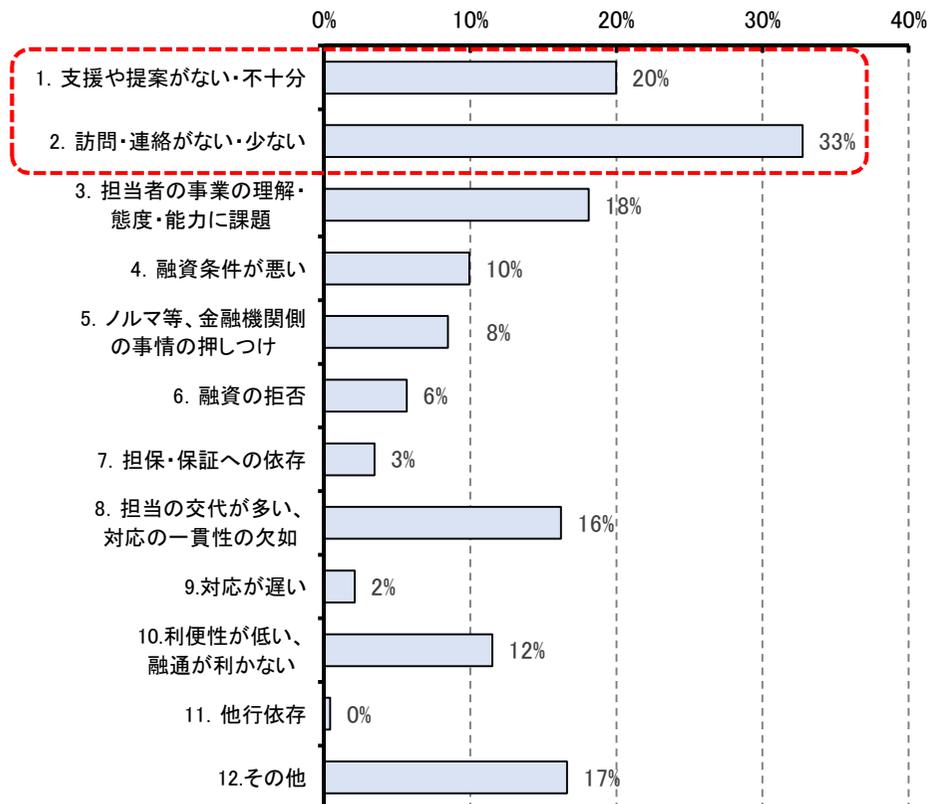
## 金融機関との取引に対する企業の満足度 ③

- 金融機関との取引に対する満足度が「低くなった」又は「どちらかと言うと低くなった」と回答した理由については「訪問・連絡がない又は少ない」が3割強と特に多く、次いで「支援や提案がない又は不十分」が2割を占める。

(参考) 28年度調査

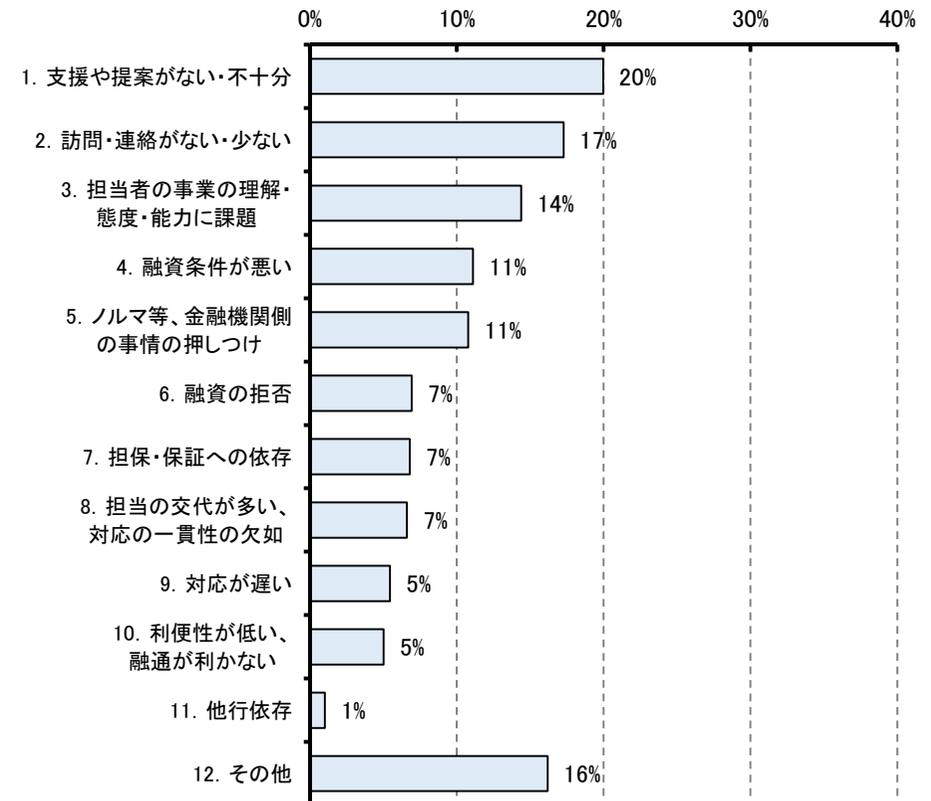
Q. 金融機関との取引全般に関する満足度の変化について、回答理由を教えてください。(自由回答)

「低くなった」「どちらかと言うと低くなった」に回答した理由 (n=956)



Q. 金融機関との取引全般に関する満足度について、回答理由を教えてください。(自由回答)

「不満」「どちらかと言えば不満」に回答した理由 (n=1,557)

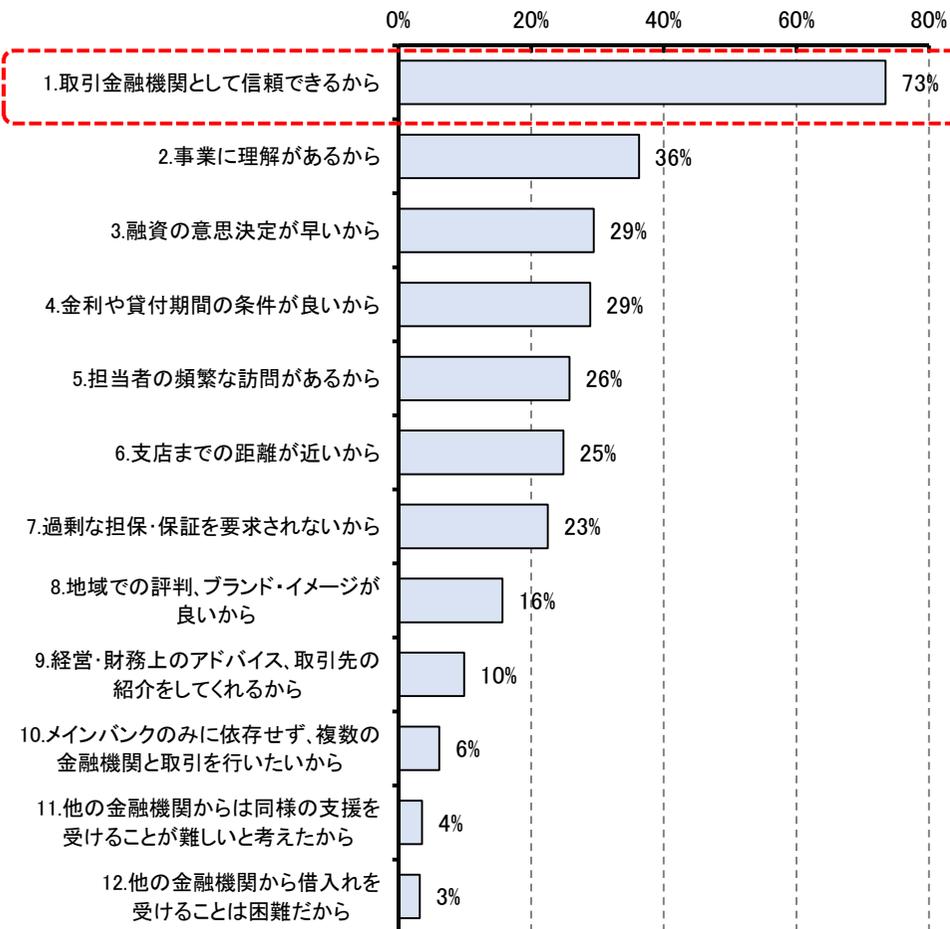


# 金融機関との取引継続理由

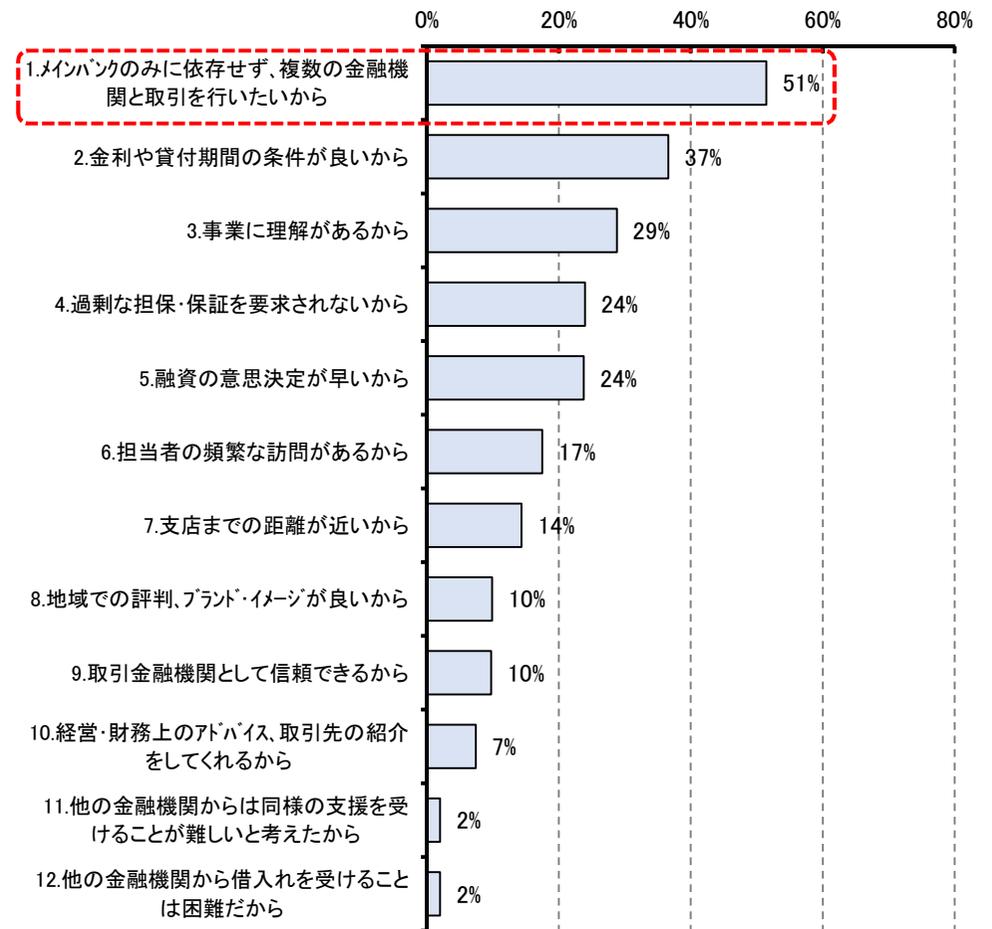
- 現在取引している金融機関と取引を継続する理由は、メインバンクについては、「取引金融機関として信頼できるから」が7割強と最も多く、非メインバンクについては、「メインバンクのみに依存せず、複数の金融機関と取引を行いたいから」が約5割と最も多い。

Q. それぞれの金融機関と取引を続ける理由は何ですか。（複数回答可）

メインバンク (n=6,956)



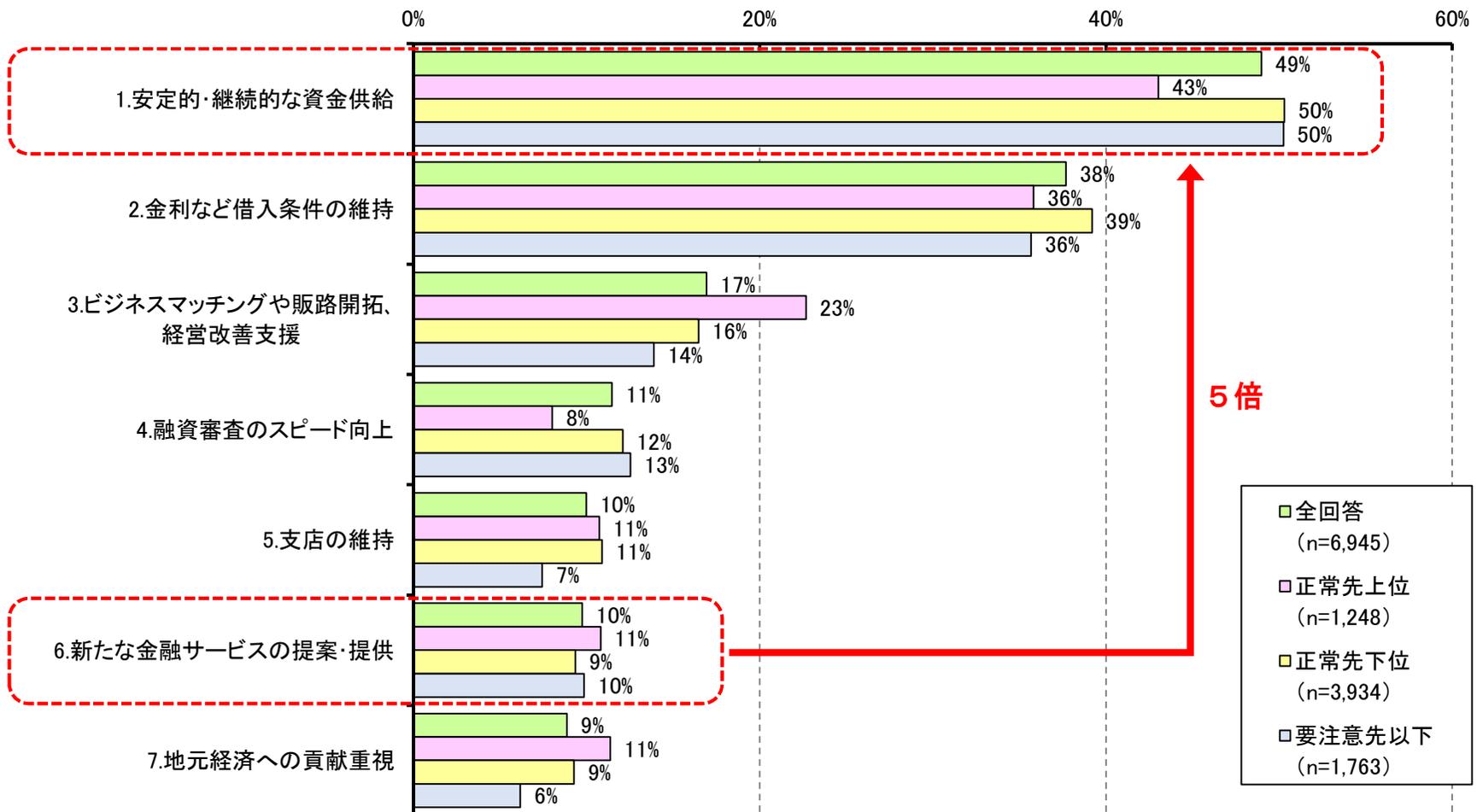
非メインバンク (n=11,364)



# 金融機関に対する意見・要望

- 取引金融機関に対して望むことは「安定的・継続的な資金供給」とする割合が約5割と最も高く、「新たな金融サービスの提案・提供」の5倍。
- 債務者区分別に見ると、「安定的・継続的な資金供給」の割合については債務者区分が下位になるほど高い。

Q. 地域金融機関は、今後、厳しい経営環境の中、様々な改革や再編などを進めていくと考えられますが、貴社が取引している金融機関には何を望みますか。（最も望むもの1つ）



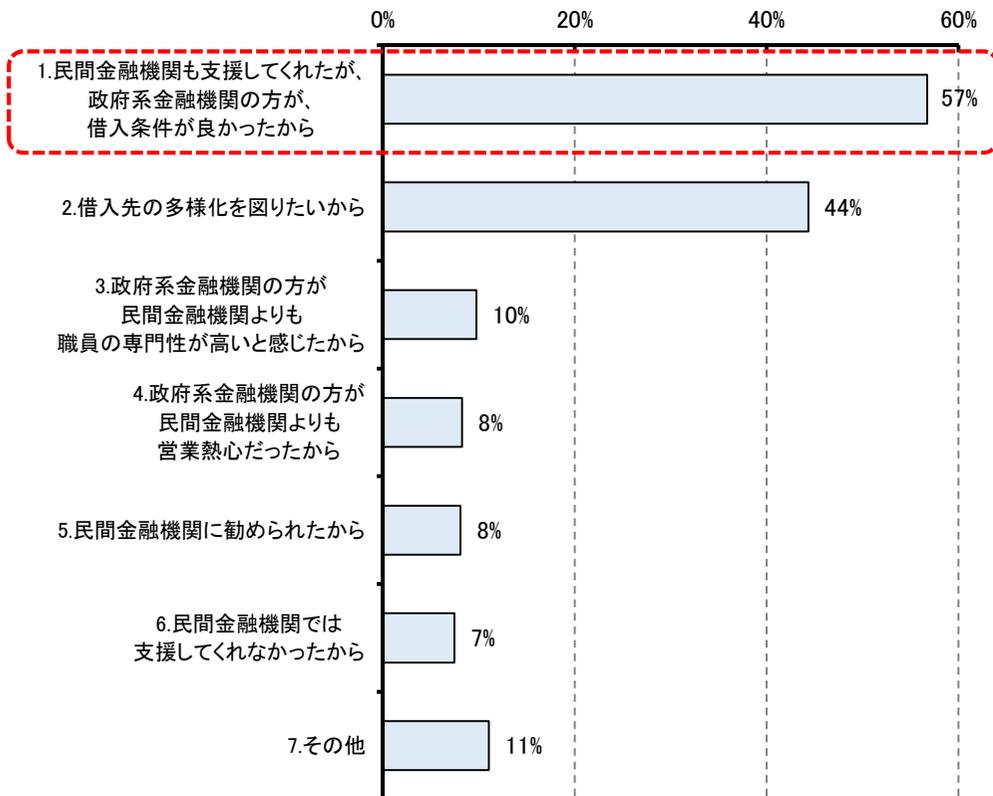
# 政府系金融機関との取引理由

- 政府系金融機関との取引の選択理由は「民間金融機関も支援してくれたが、政府系金融機関の方が、借入条件が良かった」が6割弱と特に多くなっている（28年度調査でも同旨の回答が6割弱）。
- 次に回答の多い「多様化を図りたい理由」についても、約5割の企業が「より良い融資条件での融資を期待しているから」としている。

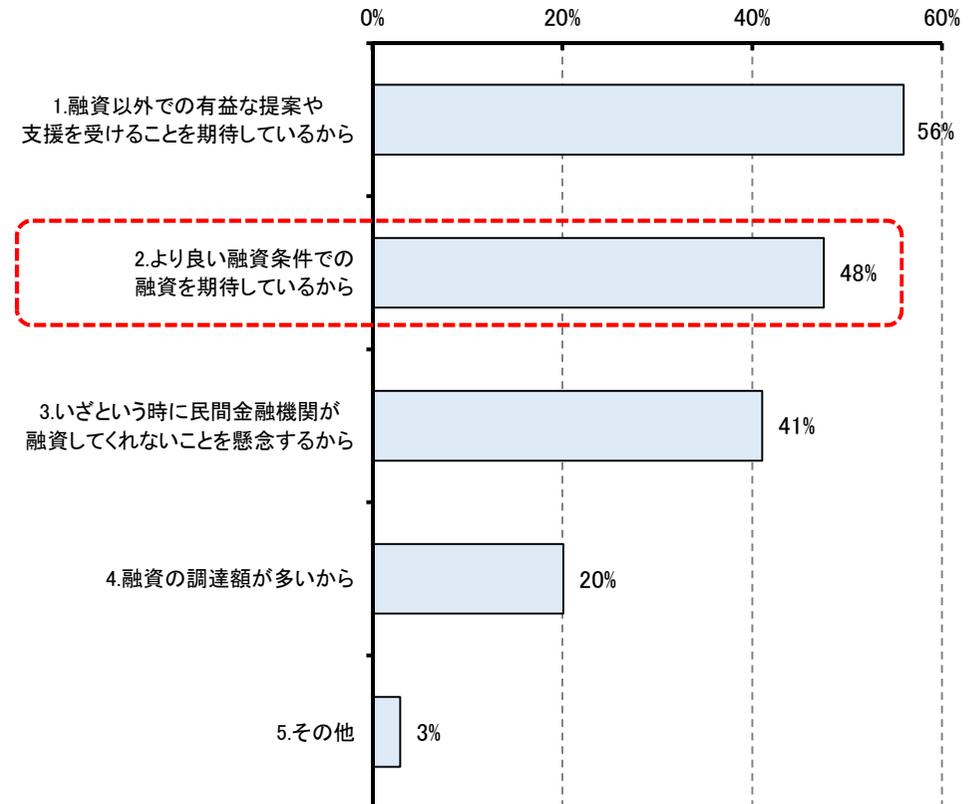
Q. 政府系金融機関との取引を選択した理由は何ですか。

Q. 借入先の多様化を図りたい理由は何ですか。

政府系金融機関との取引選択理由  
(n=3,455)



政府系金融機関との取引により多様化を図りたい理由 (n=1,512)

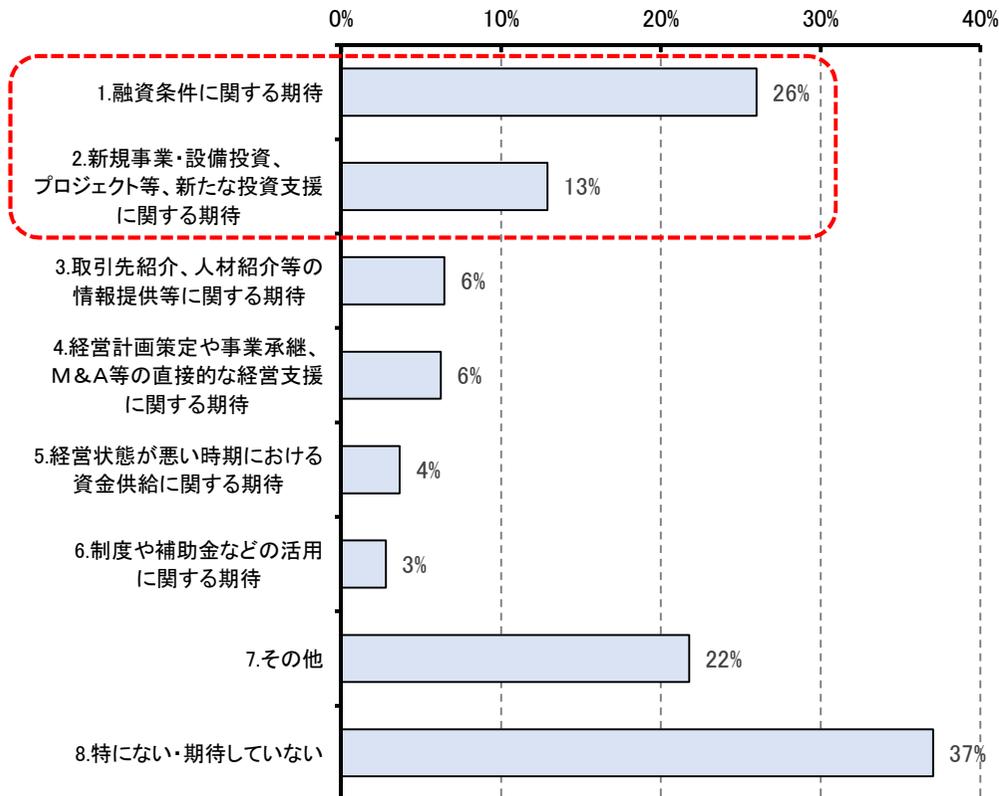


# 顧客企業が望む政府系金融機関と民間金融機関の連携

- 顧客企業が望む**政府系金融機関と民間金融機関との連携**について、「**融資条件に関する期待**」「**新規事業・設備投資、プロジェクト等新たな投資支援に関する期待**」の順に多い。
- 連携に関する具体的な内容については、「それぞれの有する強みを活かした融資や本業支援」「海外進出時や海外子会社への支援や資金調達」を協働で取り組んで欲しいといった声が聞かれる。

Q. 政府系金融機関は、民間金融機関と連携・協力して地域経済の発展を下支えする役割を担っています。こうした中、政府系金融機関と民間金融機関が協調・連携する商品やサービスに何を望みますか。（自由回答）

顧客企業が望む政府系金融機関と民間金融機関の連携内容 (n=1,828)



## 連携に関する特徴的な声

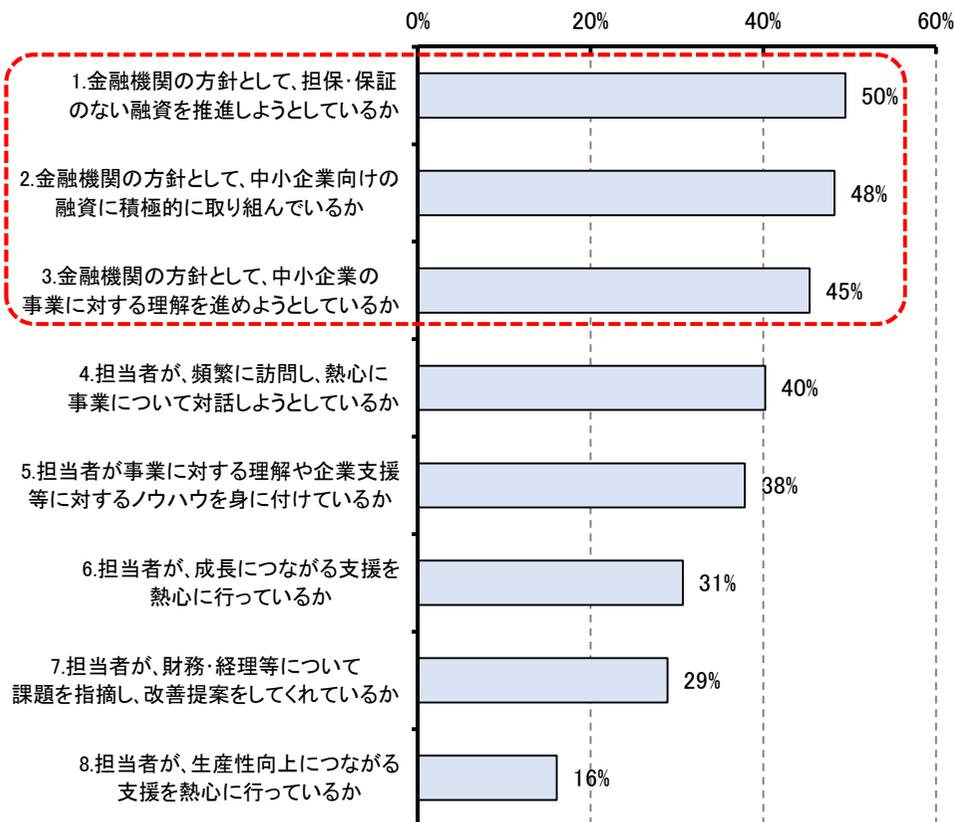
- 民間金融機関が有するスピード・顧客情報・目利き力、政府系金融機関が有する全国の情報・長期事業の提案力、等、互いの強みを相互に活かしたアドバイスや実行
- 互いの情報を活かした他業種を広域マッチングする展示会
- 地域のブランド力を高める商品やサービスの提案
- 政府系金融機関からの民間金融機関への借換え時における手数料・ペナルティのない商品
- 地域事業者の発展に資する事業計画策定や先進事例紹介等、経営力向上に向けた研究会等の継続的な開催
- 海外進出支援、海外子会社に対する直接融資等
- 海外子会社の資金調達につき、民間金融機関と政府系金融機関が連携した低コストの資金調達スキーム

# 金融機関の情報開示

- 金融機関との取引変更に当たって顧客企業が知りたいと考える情報については「担保・保証のない融資の推進姿勢」「中小企業向けの融資への積極的取組み」「事業に対する理解の推進」がいずれも約5割。
- このうち特に「担保・保証のない融資の推進姿勢」に関する情報については「見えない」又は「入手できない」とする企業が約4割と最も多くなっている。

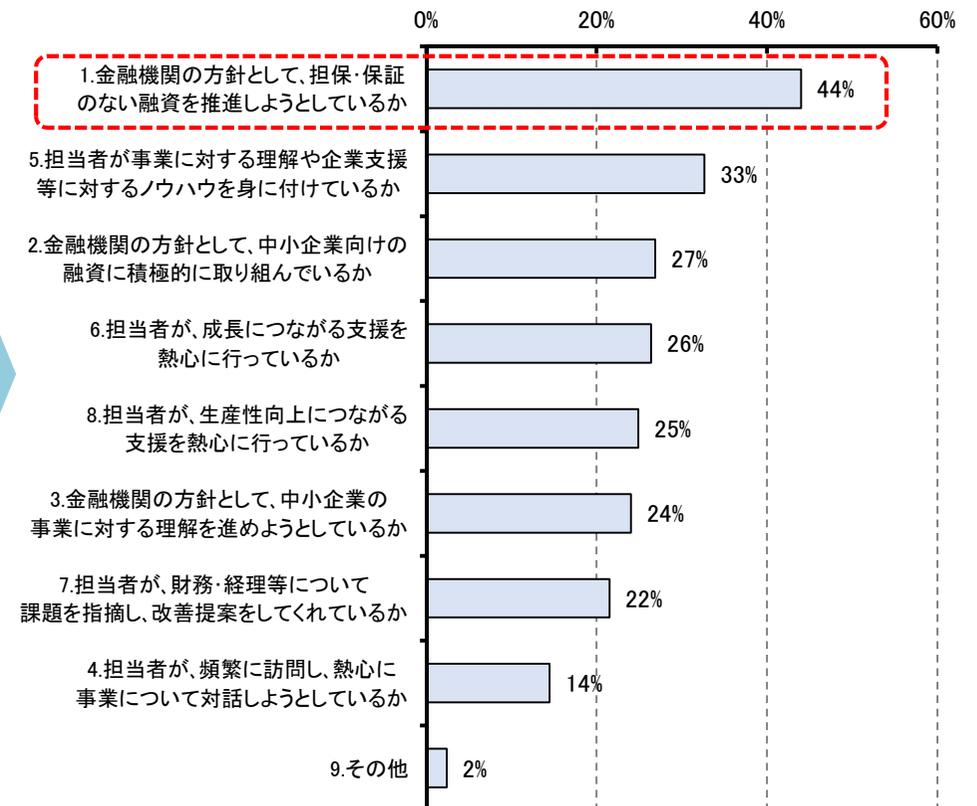
Q. 貴社が、今後、金融機関との取引内容を変える（取引開始、拡大、又は縮小）に当たって、当該金融機関のどのような情報を知りたいですか。（複数回答可）

金融機関との取引内容変更之际  
顧客企業が知りたい情報 (n=11,482)



Q. 左記の知りたい情報について、貴社から「見えない」・「入手できない」ものは何ですか。（複数回答可）

「見えない」・「入手できない」  
金融機関の情報 (n=3,171)

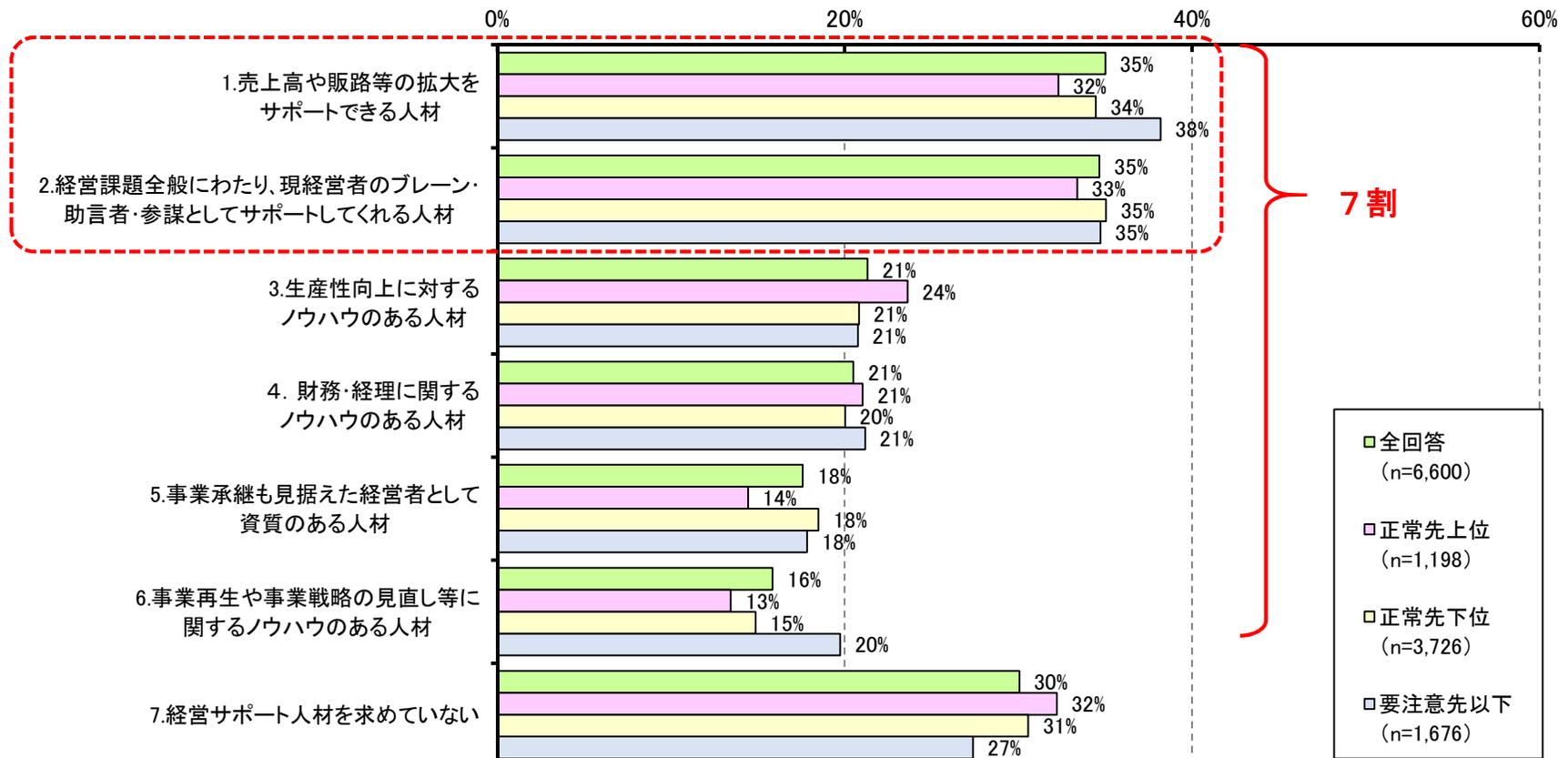


# 経営人材のニーズ ①

- 約7割の企業が、自社の経営課題や悩みを解決するための経営サポート・専門人材や経営人材を求めている。
- 人材像については、債務者区分に拘らず「売上高や販路等の拡大をサポートできる人材」と「経営課題全般にわたる現経営者のブレーン・助言者・参謀」が最も多く、いずれも全体で4割弱の企業が「求める人材像」としている。

Q. 貴社の経営上の課題や悩みを解決するため、貴社外部から経営サポート・専門人材や経営人材を招聘・起用したいと感じることはありますか。求める人材像をお答えください。（複数回答可）

<債務者区分別 (n=6,600) >

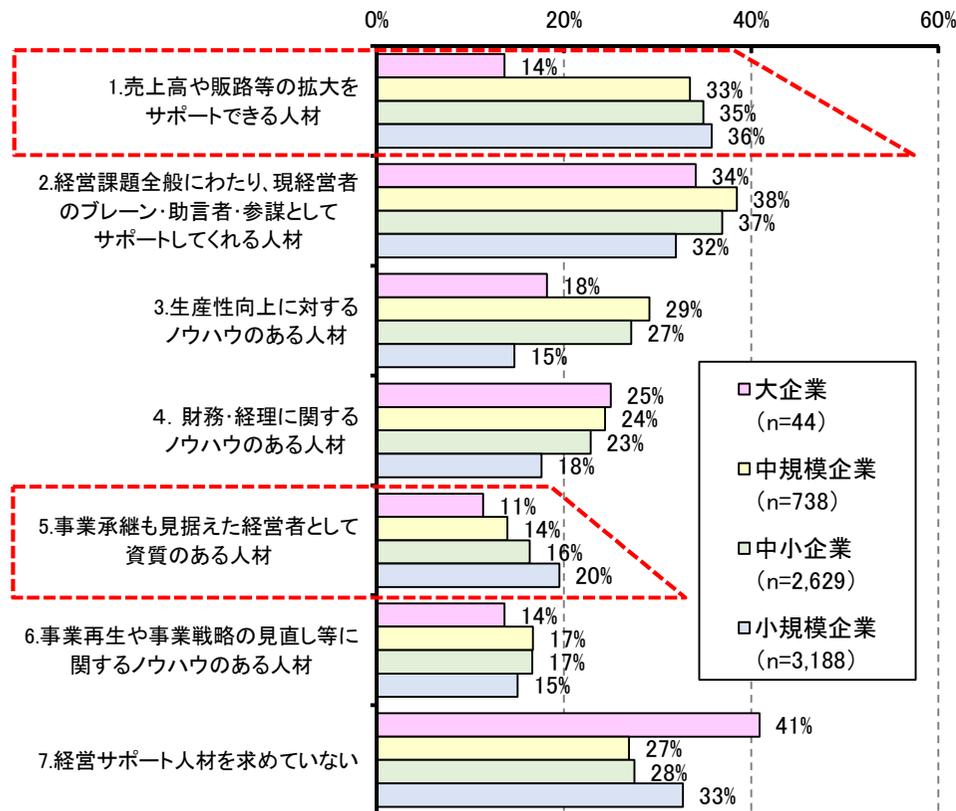


## 経営人材のニーズ ②

- 企業規模が小さくなるほど「売上高や販路等の拡大をサポートできる人材」や「事業承継も見据えた人材」へのニーズが高い一方、企業規模が大きくなるほど「生産性向上」や「財務・経理」にノウハウのある人材へのニーズが高い。
- 業種別にみると、「製造業」の企業は「生産性向上に対するノウハウのある人材」へのニーズが高く「医療・福祉業」の企業は「経営課題全般にわたるブレーン・助言者等」への人材へのニーズが高い。

Q. 貴社の経営上の課題や悩みを解決するため、貴社外部から経営サポート・専門人材や経営人材を招聘・起用したいと感じることはありますか。求める人材像をお答えください。（複数回答可）

<企業規模別 (n=6,599)>



<業種別 (上位3項目、n=6,602)>

