

特 別 調 査 「中小企業が金融機関に期待すること」

問１．金融機関(調査信用金庫を含む全ての取引金融機関)の融資姿勢について、どのような取組みに期待していますか。下記の中から３つ以内で選んでお答えください。

(複数回答)

	保証協会付 融資や制度 融資	プロパー融 資	新規融資や 創業融資	資金供給(取 引継続)の安 定性	担保に過度 に依存しな い融資	保証に過度 に依存しな い融資	決算書のみ に頼らない 目利き力に 基づく融資	融資条件変 更への対応	審査期間の 短縮化への 取組み	特になし
合計(構成比)	28.5	6.1	6.7	38.5	19.0	19.6	24.6	7.3	7.8	34.6
合計件数	51	11	12	69	34	35	44	13	14	62
製 造	10	4	4	17	7	7	7	2	3	15
建 設	16	3	4	16	10	8	13	7	5	10
卸 売	2	0	1	5	1	0	2	1	0	3
小 売	15	2	2	22	9	15	14	1	4	20
サービス	8	2	1	9	7	5	8	2	2	14

＊融資姿勢で期待する取組みについては、「資金供給(取引継続)の安定性」が 38.5%となり、以下「保証協会付融資や制度融資」28.5%、「決算書のみで頼らない目利き力に基づく融資」24.6%が続いた。一方、「特になし」とする回答も 34.6%の割合を占めた。

問２．金融機関と継続的な関係を維持する上で、金融機関の渉外担当者等のどのような役割や行動に満足している、または今後期待しますか。下記の中から３つ選んでお答えください。

(複数回答)

	金融商品販 売のプロ	経営者個人 の資金活用 コンサルタント	貴社の財務 改善の提言 をするコン サルタント	貴社の事業 や業務改善 の提言をす るコンサル タント	経営者の悩 みの聴き手	領域を問わ ないさまざ まな情報の 提供者	他社や地域 とのコーデ ィネーター	集金などの 細やかなサ ービス提供	貴社の商材 の紹介など	その他
合計(構成比)	8.4	5.0	24.6	26.8	25.1	54.7	17.9	19.0	8.9	14.0
合計件数	15	9	44	48	45	98	32	34	16	25
製 造	8	1	10	9	7	19	12	4	4	5
建 設	3	3	14	14	11	29	6	5	3	6
卸 売	0	0	2	3	1	2	0	1	3	1
小 売	0	4	14	15	17	29	9	18	3	9
サービス	4	1	4	7	9	19	5	6	3	4

＊渉外担当者について満足・期待している役割や行動については、「領域を問わないさまざまな情報の提供者」が 54.7%となり、以下「貴社の事業や業務改善の提言をするコンサルタント」26.8%、「経営者の悩みの聴き手」25.1%、「貴社の財務改善の提言をするコンサルタント」24.6%が続いた。

問3．最近、インターネットを利用した預金や決済などの取引(インターネットバンキング：ファームバンキングを含みます)を利用する動きが広がっています。貴社では、インターネットバンキングを利用(予定を含みます)していますか。利用(予定を含みます)している場合はその理由を1～4の中から、利用していない場合はその理由を5～0の中から選んでお答えください。

	インターネットバンキングを利用(予定)している				利用していない					
	窓口やATMに行かなくてよい	時間を気にせず取引できる	有利な条件で取引できる	取引先から要望された	インターネットへの接続環境がない	セキュリティに不安がある	取引は対面で行いたい	利用できる人が少ない	利用コストが高い	利用するメリットを感じない
合計(構成比)	20.7	10.1	1.7	0.6	7.3	8.4	16.8	7.8	3.4	23.5
合計件数	37	18	3	1	13	15	30	14	6	42
製造	8	3	2	0	5	5	6	3	1	7
建設	15	5	0	0	2	3	8	3	2	8
卸売	2	2	1	0	0	1	1	0	0	1
小売	9	4	0	1	3	6	10	3	2	16
サービス	3	4	0	0	3	0	5	5	1	10

※インターネットバンキングについては、全体の33.1%が利用している(今後の利用予定を含む)と回答した。利用している理由としては、「窓口やATMに行かなくてよい」20.7%、「時間を気にせず取引できる」10.1%が上位となった。対し、利用していない理由としては、「利用するメリットを感じない」23.5%、「取引は対面で行いたい」16.8%、「セキュリティに不安がある」8.4%と続いた。

問4．地域金融機関以外で、貴社の経営面での相談相手として活用している(今後活用したい)存在にはどのようなものがありますか。下記の中から3つ以内で選んでお答えください。

(複数回答)

	中小企業支援センター	商工会議所・商工会	各自治体の経営相談所等	同業者団体	中小企業診断士等経営コンサルタント	公認会計士・税理士	仕入先・販売先の経営相談等	メカニック	地元政治家	その他
合計(構成比)	10.1	50.3	5.0	18.4	11.2	60.9	17.3	0.6	1.1	10.6
合計件数	18	90	9	33	20	109	31	1	2	19
製造	7	17	3	3	5	23	9	0	0	4
建設	6	16	3	8	7	33	2	1	0	4
卸売	1	5	0	2	1	5	0	0	0	2
小売	3	32	2	12	5	32	12	0	0	6
サービス	1	20	1	8	2	16	8	0	2	3

※地域金融機関以外の経営面での相談相手には、「公認会計士・税理士」が60.9%、「商工会議所・商工会」が50.3%と、3位以下を大きく突き放し、経営面の相談相手として広く受け入れられていることがうかがえる。以下、「同業者団体」18.4%、「仕入先・販売先の経営相談等」17.3%と続いた。

問5. ゆうちょ銀行について、預入限度額の引上げや各種ローン(中小企業向けや個人向け)の開始が見込まれています。ゆうちょ銀行がこれらの業務を拡張した場合、貴社(経営者個人も含みます)はどのように対応しますか。①預入限度額の引上げについては1～5の中から、②各種ローンの開始については6～0の中から、それぞれ1つ選んでお答えください。

	① 預入限度額の引上げ					② 各種ローンの開始				
	民間よりも安心と思えるので預入額を増やす	預金金利が高ければ預入額を増やす	預入額を増えるつもりはない	預入額を減らす	もともと預入はなく、今後も使わない	政府に近い銀行なので使いたい	金利が低ければ使いたい	保証担保など条件がよければ使いたい	集金相談などサービスがよければ使いたい	使うつもりはない
合計(構成比)	2.2	23.5	27.4	1.1	45.8	1.7	20.7	10.1	2.2	65.4
合計件数	4	42	49	2	82	3	37	18	4	117
製造	0	8	11	1	20	0	7	5	0	28
建設	0	12	11	0	23	0	12	5	1	28
卸売	0	1	3	0	4	0	3	1	0	4
小売	3	12	16	1	22	2	8	5	2	37
サービス	1	9	8	0	13	1	7	2	1	20

＊郵政改革法案(調査実施後、廃案)が成立した場合、ゆうちょ銀行の預入限度額が引上げられたり、各種ローンの取扱いなどが開始される可能性がある。

これらの業務が拡張された場合については、預入限度額の引上げに対して「民間よりも安心と思えるので預入額を増やす」(2.2%)、各種ローンの開始に対して「政府に近い銀行なので使いたい」(1.7%)という回答はいずれも低い割合にとどまった。

～調査員のコメントから～

- 昆布加工は、原料価格上昇分を販売価格になかなか転嫁できず、収益確保が難しくなっている。(製造業)
- 販売先から価格引下げ要請を強く受けているが赤字になってしまう。慎重な取引が続いている。(製造業)
- 同業者間の競争が厳しさを増している。新しい工法の導入などで他社との差別化を図っている。(建設業)
- 地場産業の衰退、同業者間の競争激化が経営上の問題となっている。継続的に販路拡大や経費節減に努めている。(建設業)
- 競合多く販売価格が低下傾向にあり、利幅確保が厳しい状況。販路拡大に努めているが手詰まり状態だと思うような成果に繋がっていない。(卸売業)
- 新たな取組みとして始めた高齢者向けの出張販売、配達サービスが好評を得、利用客が順調に伸びている。(小売業)
- 商店街活性化を考えているが手立てがなく悩んでいる。(小売業)
- クリーニングは、なるべく自分で洗濯し最小限にとどめる家庭が多くみられるようになった。(サービス業)