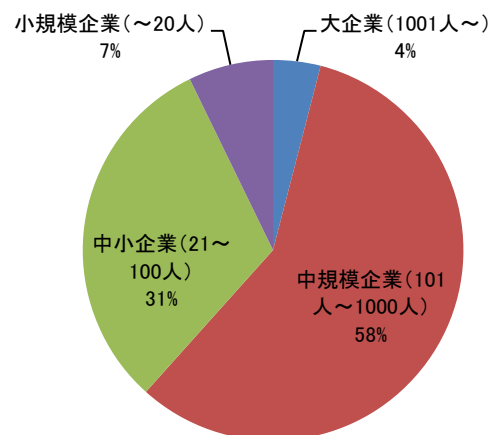


企業ヒアリング 中間報告

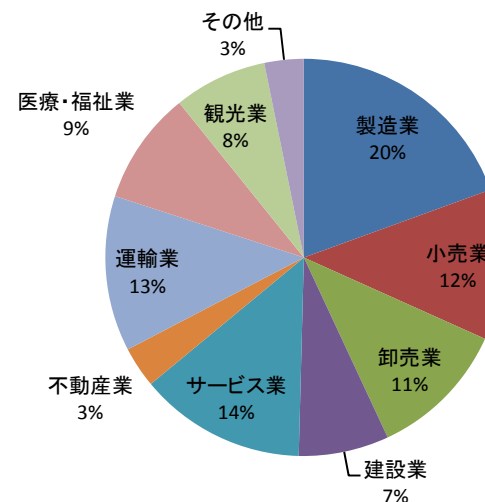
平成28年2月
金融庁

- 第2クールは433社に対するヒアリングを実施。第1クール318社と合わせて751社。
- 全体の89%が中堅・中小企業。業種や債務者区分の分布の偏りはない。

①企業規模別分布

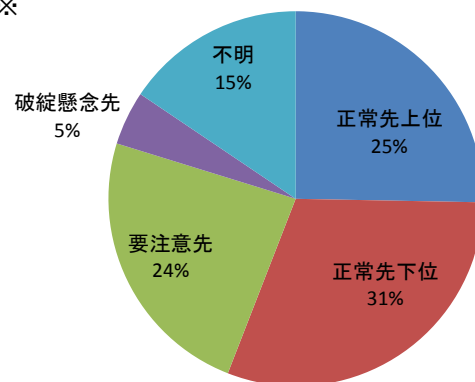


②業種別分布

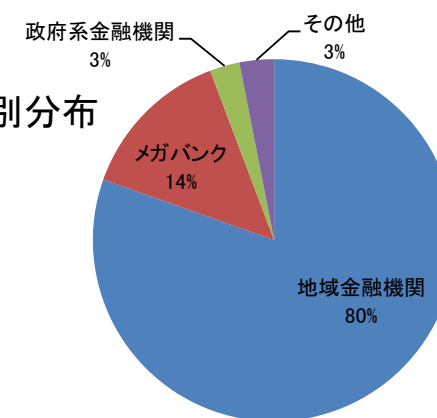


③債務者区分別分布※

※帝国データバンク企業評点
による推定

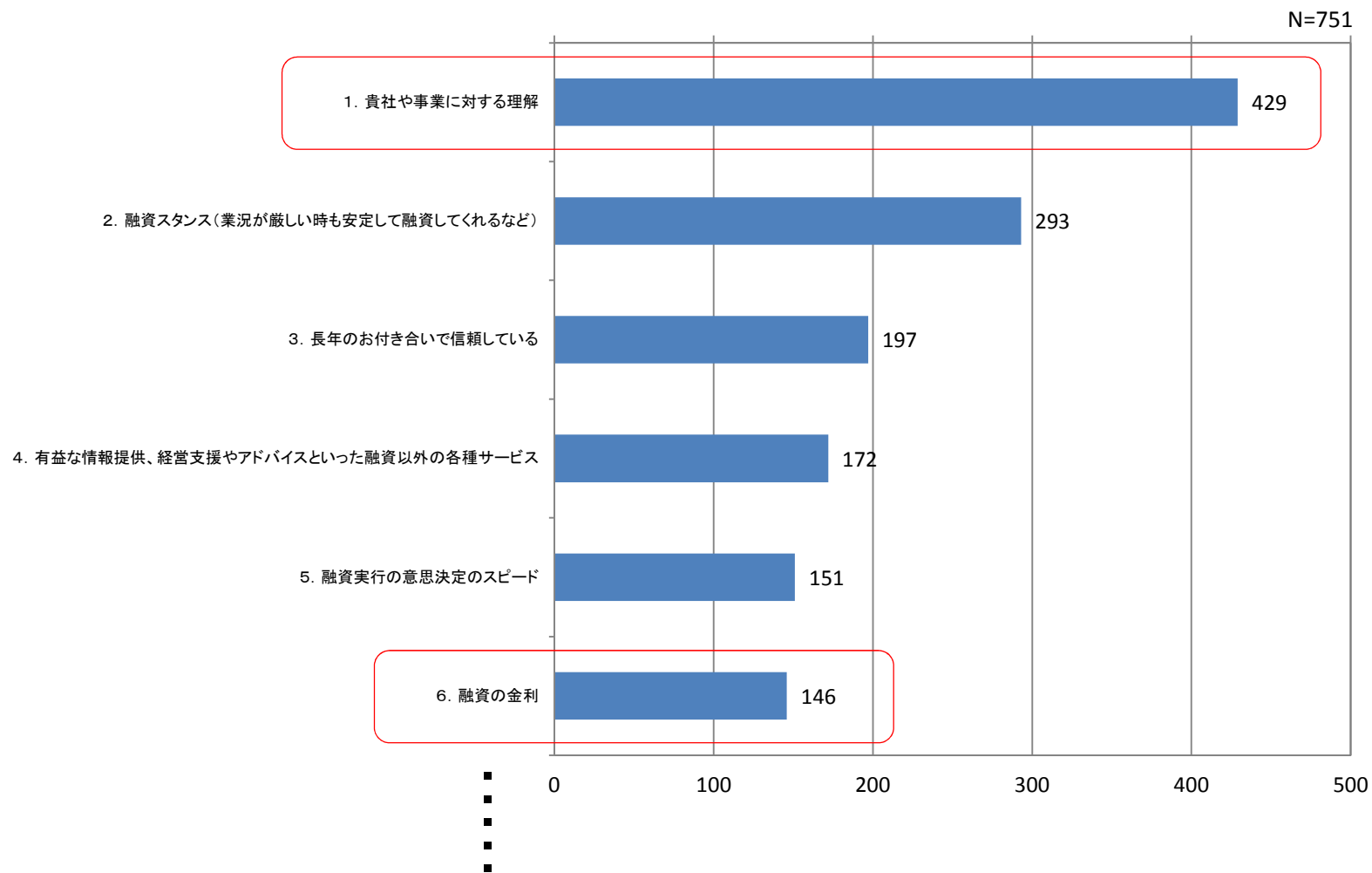


④メインバンク業態別分布



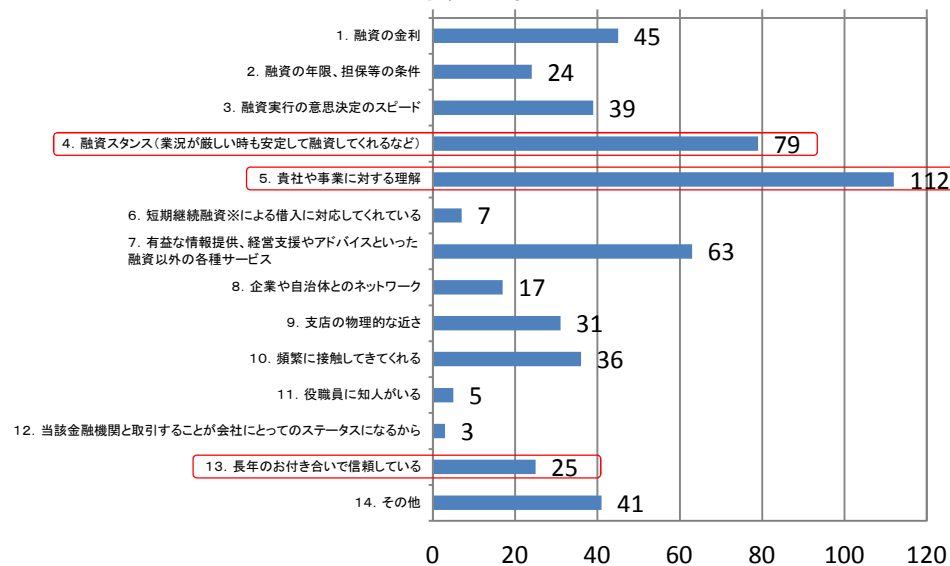
➤ メインバンクの選択理由は、「貴社や事業に対する理解」が最も多く、「融資の金利」の3倍。

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)。



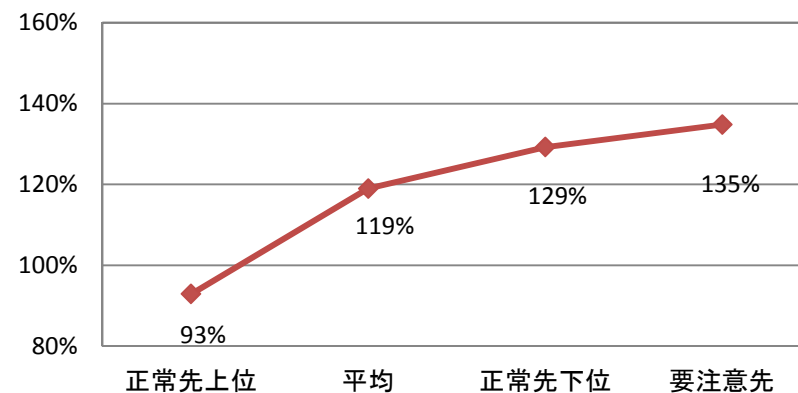
➤ メインバンクの選択理由は、債務者区分が下位ほど、「融資スタンス」「長年の付き合い」を重視する傾向。

正常先上位 N=188

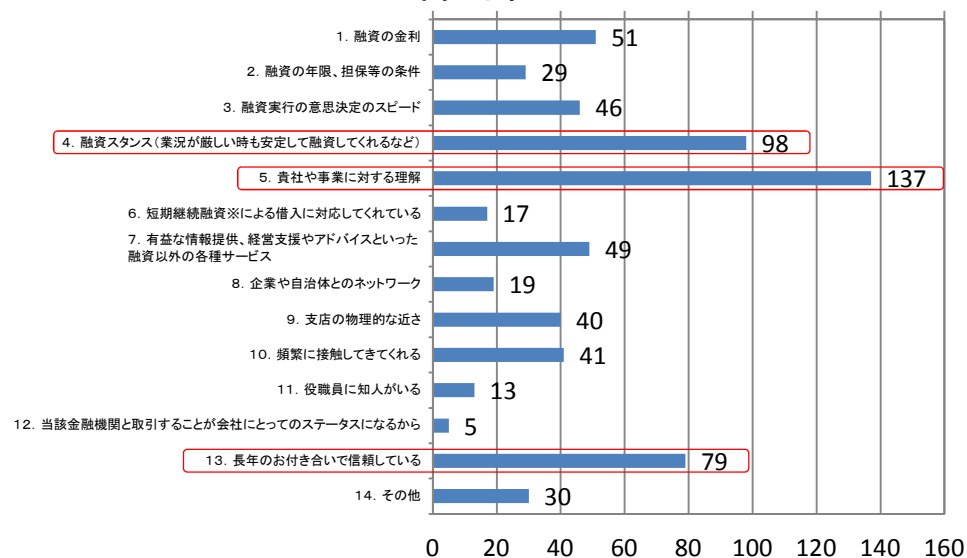


メインバンク選択理由の変化

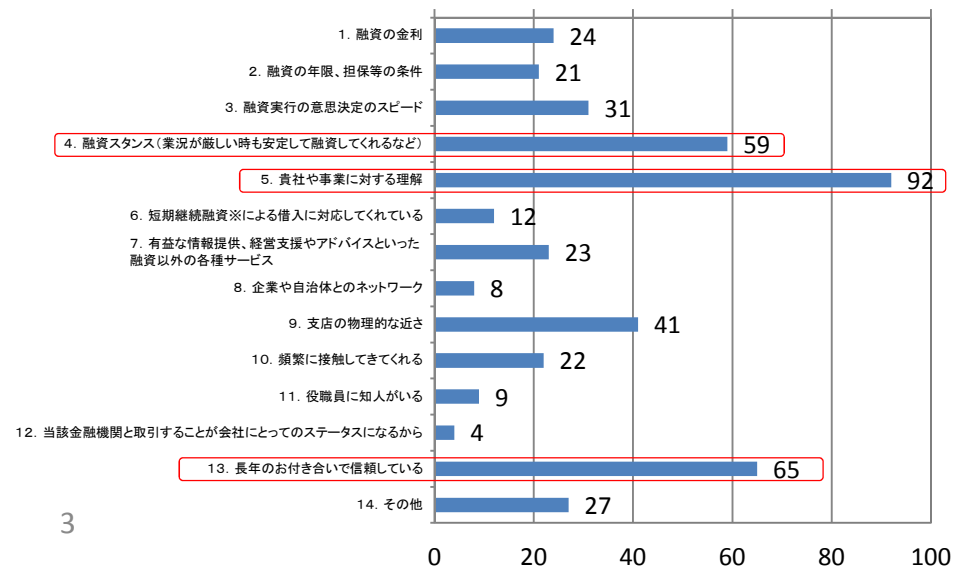
=(4.融資スタンス+13.長年の付き合い)÷ 5.貴社や事業に対する理解



正常先下位 N=231

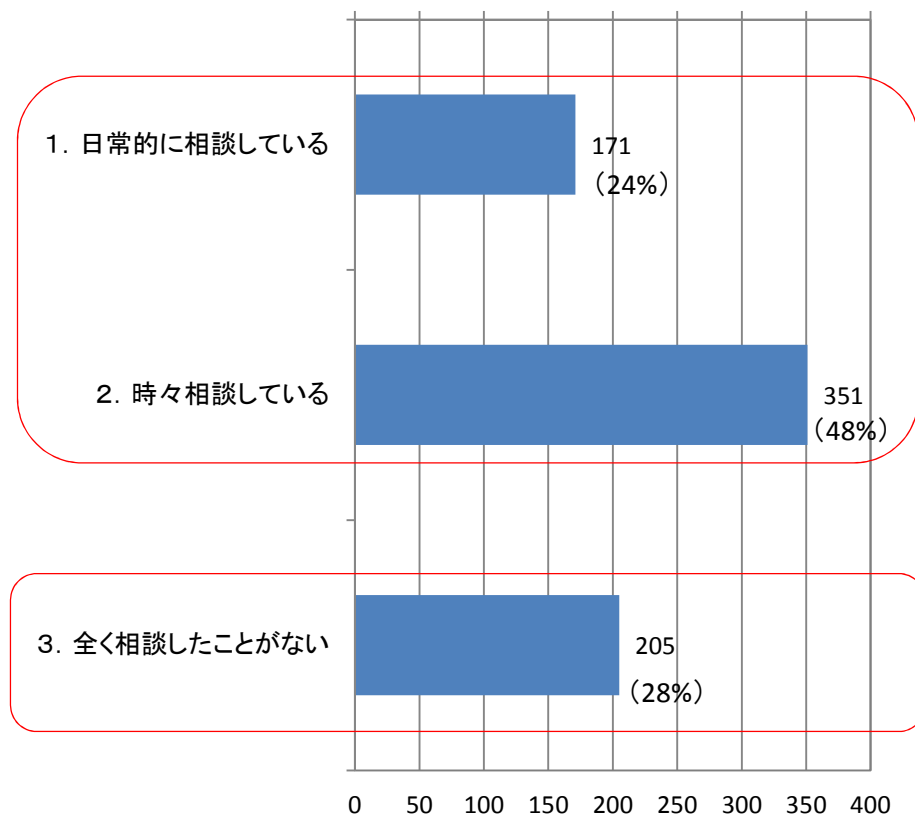


要注意先 N=179

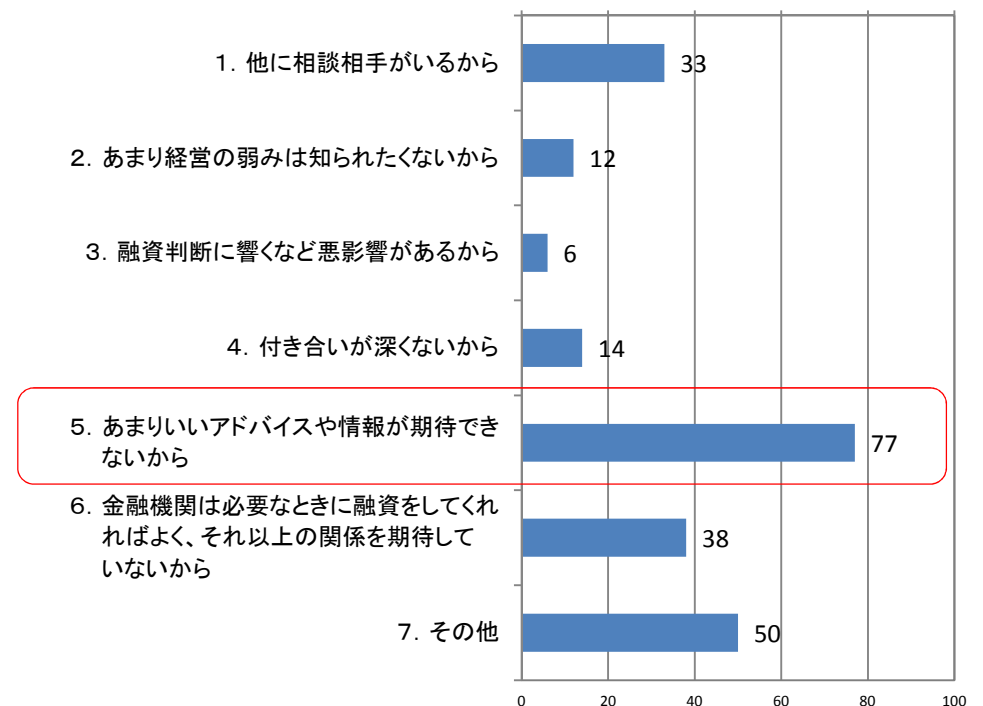


- 経営上の課題や悩みについて、メインバンクに相談している企業が約7割。
- 一方、約3割の企業が「全く相談したことがない」。その理由は、「アドバイスや情報に期待できない」が最多。

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。

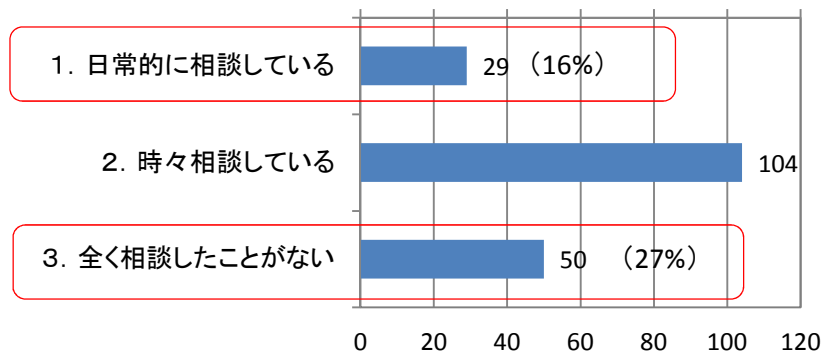


Q (3. とお答え頂いた方について、)メインバンクに経営上の課題や悩みを相談しない理由は何ですか。



- 経営上の課題や悩みについて、債務者区分が下位ほど、「日常的に相談している」が増加。
- 一方で、「全く相談したことがない」も増加。その理由として、金融機関の言動が背景にあることが推計される。

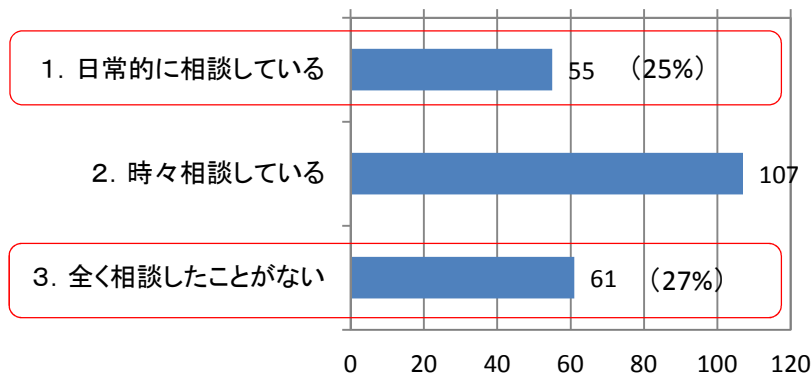
正常先上位



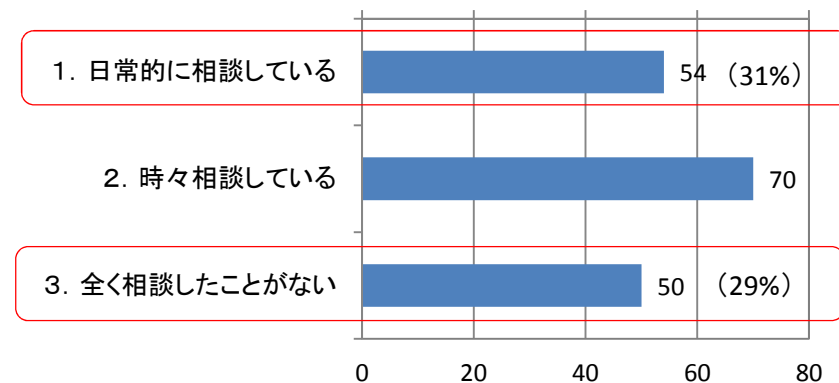
正常先下位・要注意先の企業が、「全く相談したことがない」とした理由

- 決算の棚卸が合わないことを正直に言ったら、粉飾を疑われた。それ以来金融機関には正直に話さないことにしている。
- 当社の課題は金融機関には解決策を見出すことはできない。金融機関も人材を育てる余裕はないだろう。
- 担当者によっては相談したいという思いもある。ただ、銀行の担当者は忙しく、相談に応じてもらうのは無理だと思う。
- 過去に、金融機関に事業拡大について前向きな相談をしたかったのに、回収可能性の観点から事業縮小に繋がるネガティブな話が主体となるなど、目線の違いを感じた。

正常先下位

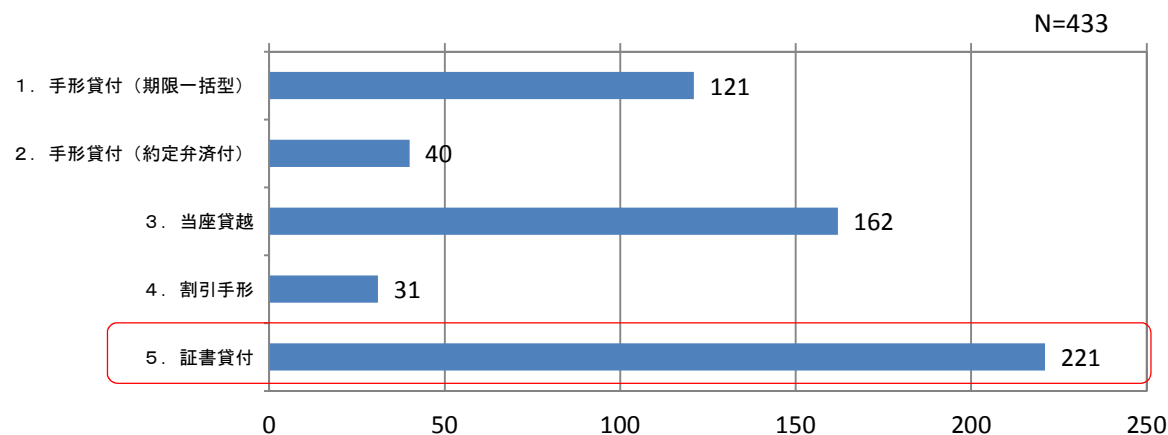


要注意先

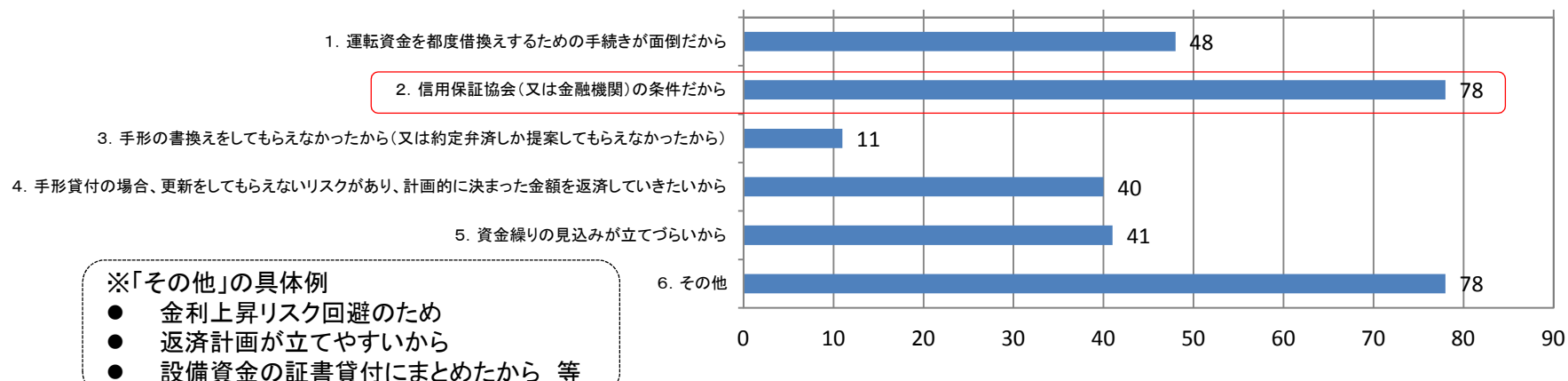


- 運転資金の借入形態は、証書貸付が最多。理由は、「信用保証協会（又は金融機関）の条件だから」が多い。
- 一方、「金利上昇リスクの回避」、「返済計画が立てやすい」等の、積極的な理由もある。

Q 運転資金はどのような形態で借入を行っていますか。（複数回答可）

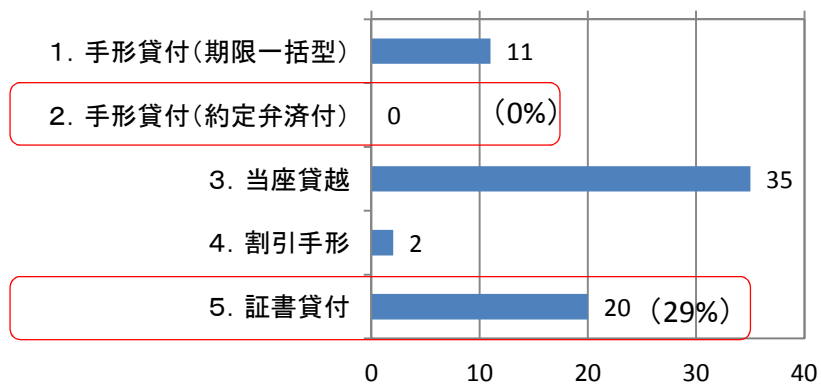


Q （2. 手形貸付（約定弁済付）及び5. 証書貸付とお答え頂いた方について）その理由はなんですか。（複数回答可）

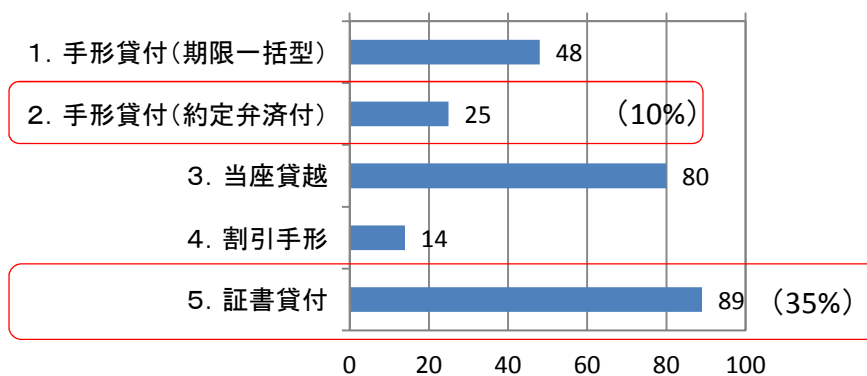


➤ 債務者区分が下位ほど、「手形貸付(約定弁済付)＋証書貸付」(分割弁済運転資金)が増加。

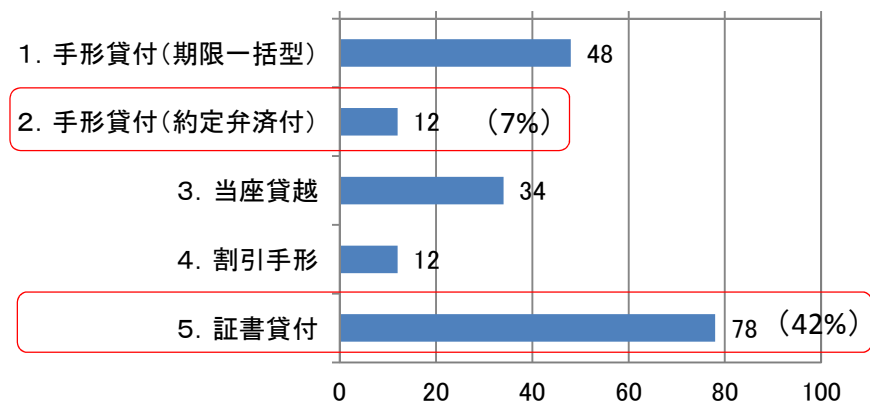
正常先上位



正常先下位

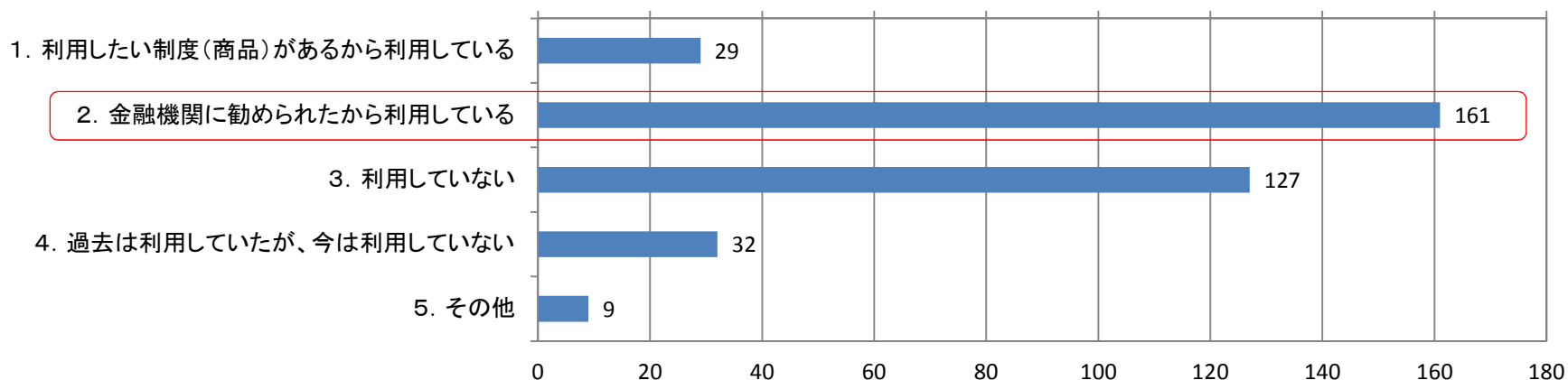


要注意先



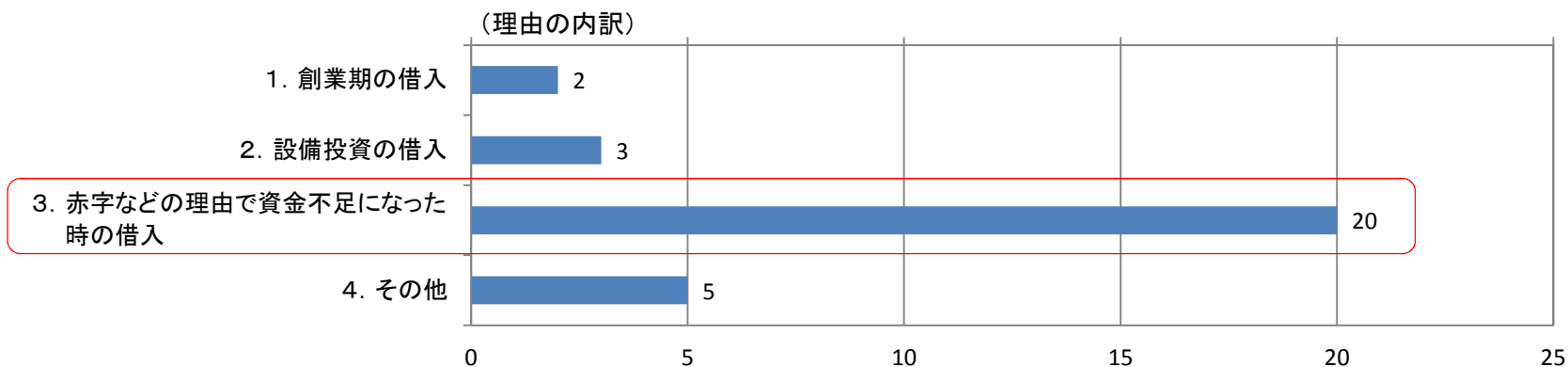
- 信用保証協会を利用している企業の7割は、「金融機関に勧められたから」と回答。
- 信用保証協会の保証を得られなかったことで金融機関から融資を断られた企業が30社存在し、そのうち20社が「赤字などの理由で資金不足になった時の借入」と回答。

Q 信用保証協会の保証を利用していますか。(利用している理由等)



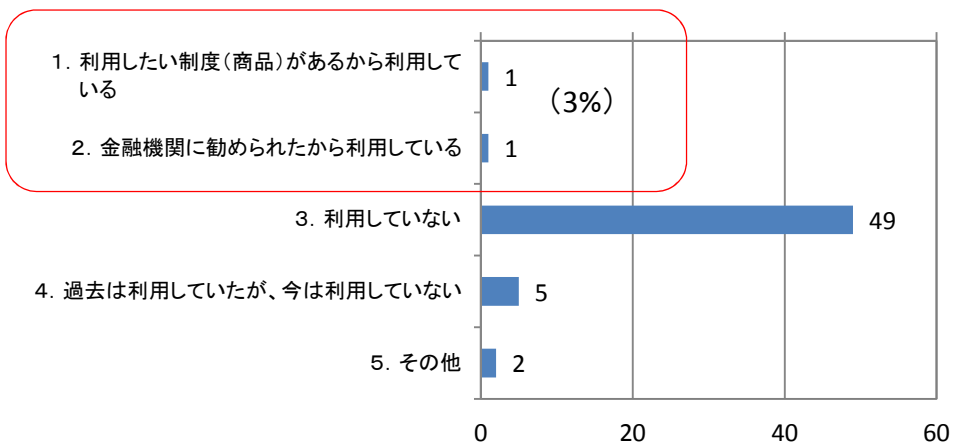
Q 信用保証協会の保証が得られなかったことで、金融機関から融資を断られたことがありますか。
また、断られたことがある場合、それはどのような借入れの申込みでしたか。

※断られたことがある企業 ⇒ 30社

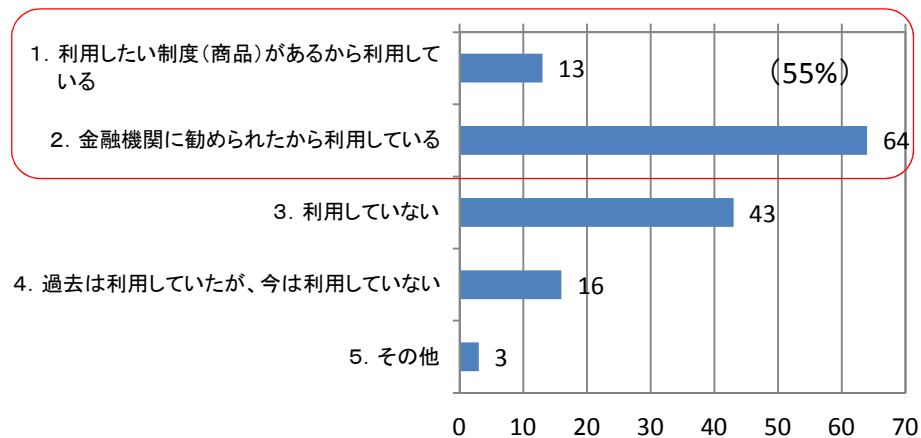


➤ 債務者区分が下位ほど、信用保証協会の利用が増加。

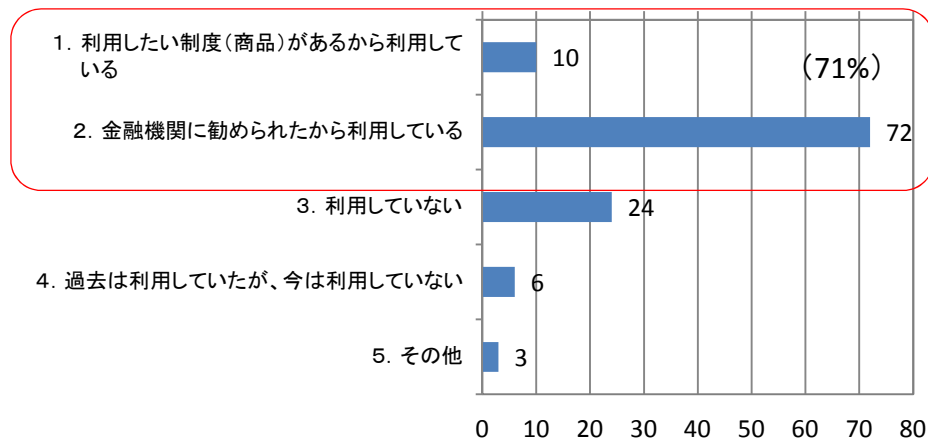
正常先上位



正常先下位



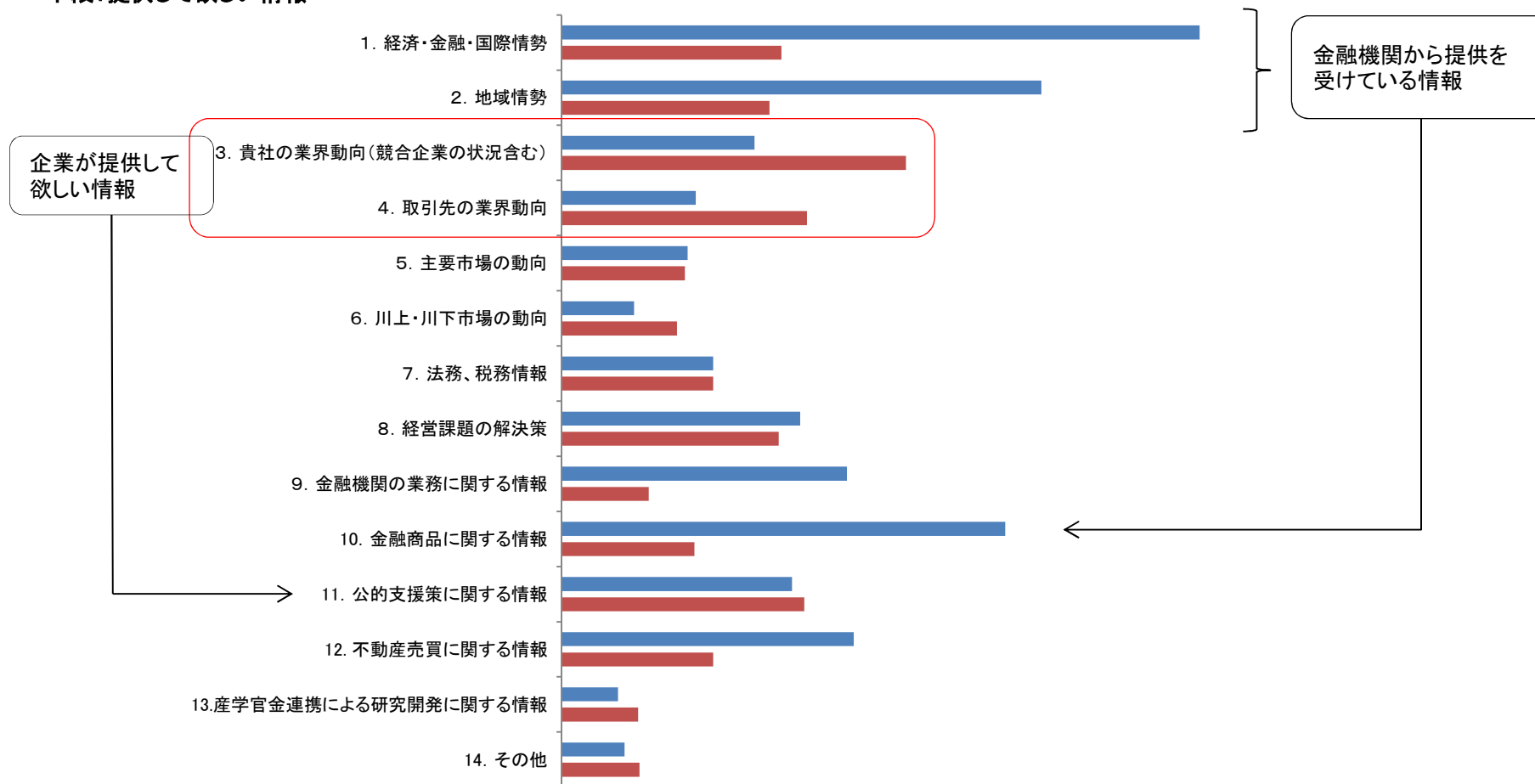
要注意先



- 企業が「提供して欲しい情報」と金融機関から「提供を受けている情報」との間には、ギャップが存在。
- 企業は「業界動向」「取引先の業界動向」「川上・川下市場の動向」等、自社の事業に直結する情報を求めているが、金融機関は「経済・金融・国際情勢」等一般的な情報や、「金融商品に関する情報」等プロダクト情報を提供。

上段: 提供を受けている情報

下段: 提供して欲しい情報

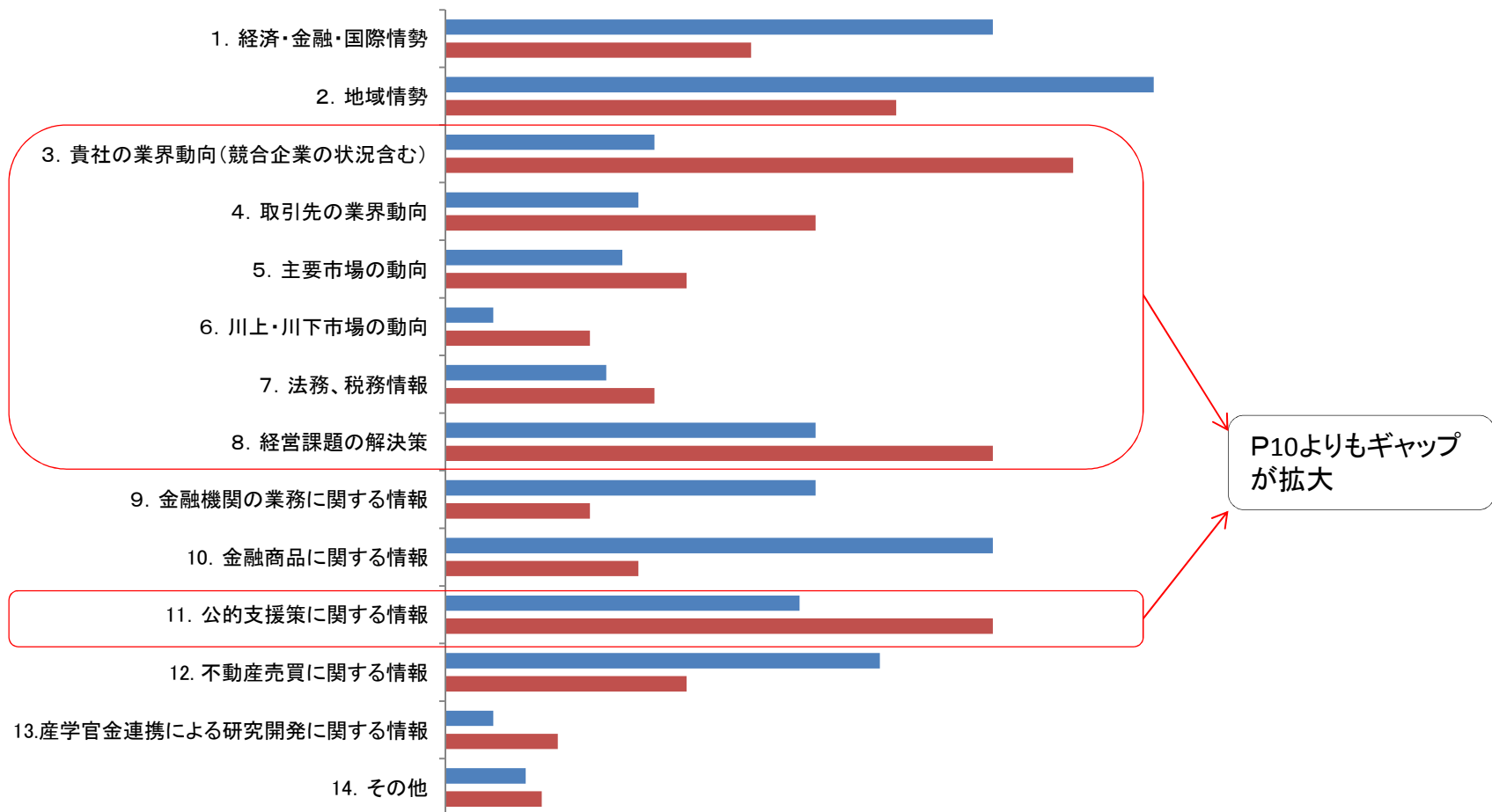


➤ 債務者区分が下位、かつ、分割弁済運転資金利用企業では、ギャップが拡大。

正常先下位＋要注意先のうち、分割弁済運転資金利用先のギャップを分析

上段：提供を受けている情報

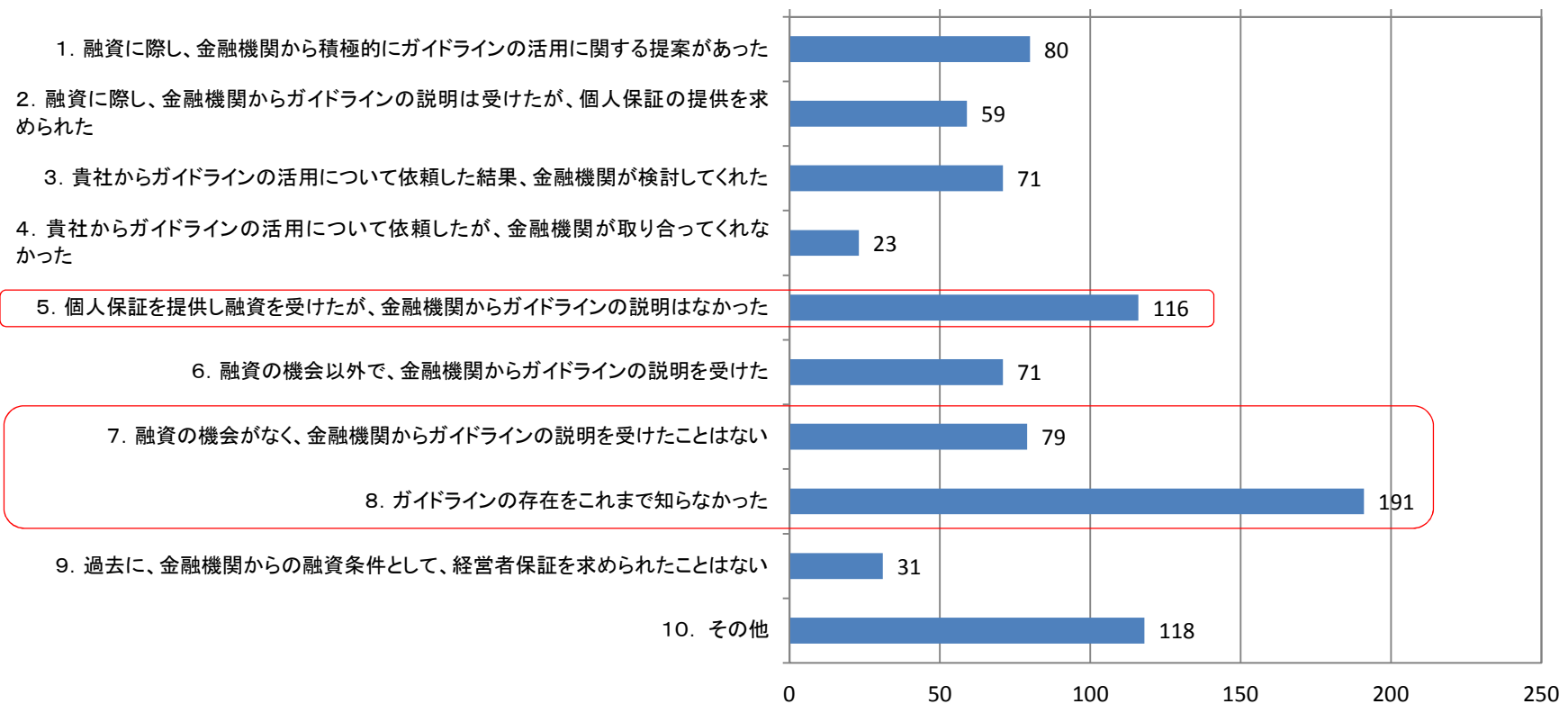
下段：提供して欲しい情報



➤ ガイドラインについて、約半数の企業が「説明がなかった」「知らなかった」と回答。

Q 「経営者保証に関するガイドライン」の活用について、金融機関の取組み姿勢は如何ですか(複数回答可)。

N=710



- 第1クールと同様、厳しい声が多い。
- 一方、金融機関の熱心な行動を評価する声も一部に見られる。

【厳しい声】

- 金融機関に望むことは、数字に表れないところもよく見てほしいということ。経営者の姿勢(理念、粘り強さ、人材への取組みなど)をよく見て評価してほしい。悪くなってくると、経営計画を出しても数字のみを追うようになり、将来に向けてのビジョンのようなところは見てくれなくなる。
- 一定の引継ぎがされていることは理解するが、金融機関担当者のレベルや態度にバラつきがある上に、2年程度で交代することから、金融機関から提供されるサービスの内容や質、提案される取引条件に大きな差が発生し、付き合いが安定しない。
- 経営者保証に関するガイドラインについては、自ら新聞報道等で情報を入手し、メインバンクに話を持ちかけてみたが、もう少し待ってくれと言われたままで保証は外してもらっていない。当社から話を持ちかけなかったら、銀行からガイドラインの説明は一切なかったと思われる。
- 当社の規模程度の融資であれば、保証料が高い信用保証協会を利用するより銀行のプロパー融資で対応してもらいたい。ただ、銀行から信用保証協会付が融資条件と言われるとどうしようもない。
- 顧客の方を向いて仕事をしておらず、本部の方を向いて仕事をしている。担保・保証を取らないのは当社の業績が良いからで、特に事業を理解しているというものではない。
- 信用保証協会の保証を得られなかったことで、金融機関から、赤字などの理由で資金不足になった時の借入を断られたことがあるが、経営状況が悪く一番支援が必要なときに助けてもらえず、何のための銀行なのかと不信感を抱いた。

【評価する声】

- 負債額が多額となった要因であるホテルの売却によりキャッシュフローが出たのであるが、その財源を既存借入金の返済に全額回すことなく、資金の殆どを店舗改装資金や出店費用など設備資金に使うことができた。また、設備を行った部門が現在収益に大きく貢献しており、当社の設備産業の特性をよく理解してもらっていると感じる。
- 準メインバンクは、近年融資額も増加傾向にあり、借入残高ベースではメインバンクを上回ることもある。担当者も頻繁に来訪し、どの金融機関よりも積極的に新制度情報等をタイムリーに提供してくれるため、大変助かっている。
- 当社は小規模なため、自社での情報収集に限界があるが、各金融機関がそれぞれの立場で情報を持ってきてくれる。金融機関が業界のことを十分に理解しているとは言い難いが、それでも当社の事業内容や今後の方向性を理解した上でアドバイスや取引先の紹介を行ってくれる。
- 資金繰りが厳しいときに、メインバンクが賞与支払資金等に短期継続融資で対応してくれた。
- 当社は特殊な業界のため、金融機関の融資を受けるのが難しい。初めて融資を受けようと考えた3年前は赤字経営であったこともあり、多くの金融機関からは事業内容に理解を示されず、商売として成り立つとは考えにくいと言われるなど、複数の金融機関から融資を断られた。しかし、現在のメインバンクの担当者が熱心に話を聞いてくれ、県の経営革新計画の承認後に融資を受けることができた。