

リレバン・レポート ' 15

～「地域企業密着型」の金融機関へ～

平成28年2月

青 森 県

「リレバン・レポート'15」の発行にあたって

県内の景気は持ち直していると言われ、県内の倒産も低水準が続いているところですが、海外景気の下振れリスクや、人口減少、少子・高齢化による地域経済の縮小が懸念される中、県内中小企業の減少が続いており、本県経済は厳しい状況であると認識しています。

県では、中小企業金融の円滑化を図るため、リレーションシップ・バンキングを推進していくこととしており、その取組状況の現状把握と評価を目的として、平成20年度から「リレバン・レポート」を作成しています。

第8号となる今年度の「リレバン・レポート」は、重点テーマとして、リレバン推進の上で重要な金融機関による「経営課題解決方策の提案状況」に焦点を当て、中小企業側から見た支援機関の評価を調査し、課題を浮き彫りにできたものと考えています。本レポートが県内中小企業金融の円滑化の一助となれば幸いです。

最後になりますが、アンケート調査に御協力いただいた中小企業者の皆様並びに調査票の取りまとめに御尽力いただいた商工団体を始め関係各位に御礼申し上げます、発行にあたっての御挨拶といたします。

平成28年2月

青森県商工労働部長 八桁 幸男

(参考)リレバンとは

リレーションシップバンキング(=地域密着型金融)の略

(relationship banking)

地域密着型金融とは、「金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報を基に貸出金等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル(平成15年3月27日金融審議会報告)」である。

その本質は・・・

長期的な取引関係により得られた情報を基に、質の高い対面交渉等を通じて、早い時点で経営改善に取り組むとともに、中小企業金融における貸出機能を強化することにより、金融機関自身の収益向上を図ること。

目次

I アンケート調査の概要	1
1 調査対象	
2 調査方法	
3 調査時期	
4 サンプルプロフィール	
II 中小企業の金融機関に対する満足度	2
1 総合満足度	
2 個別項目満足度	
3 個別項目満足度(総合満足度属性別・ライフステージ別)	
III 中小企業の資金調達の現状	6
1 融資や条件変更の謝絶経験割合	
2 謝絶理由	
3 謝絶時における金融機関からのフォローの状況	
IV 中小企業と金融機関の相互理解促進への取組状況	9
1 試算表の作成・提出	
2 資金繰り表の作成・提出	
3 事業計画の作成・提出	
4 試算表・資金繰り表・事業計画の作成状況まとめ	
5 自社の決算内容・資金繰り状況の説明可否	
6 中小企業が試算表等を自発的に提出した場合の金融機関側の対応	
V 中小企業に対する経営課題解決方策の提案状況	14
1 中小企業に対する経営課題解決方策の提案状況	
2 中小企業に対する経営課題解決方策の提案状況(支援機関別)	
3 中小企業に対する経営課題解決方策の提案状況(支援機関別・ライフステージ別)	
4 中小企業に対する経営課題解決方策の提案状況(支援機関別・従業員規模別)	
5 中小企業に対する経営課題解決方策の提案状況(近年における変化)	
VI 「地域企業密着型」の金融機関へ	20
VII 県内中小企業の事業承継の検討状況・外部相談先(番外編)	21
VIII 金融機関における資金供給等の状況	22
1 金融機関における資金供給の現状	
2 金融機関における多様な資金供給の状況	
3 セミナー・研修会・勉強会の開催	
4 ビジネスマッチング支援	
5 経営改善支援の取組	
6 人材育成の取組	
IX 「リレバン推進プラン」に基づく取組の評価	27

I アンケート調査の概要

1 調査対象

県内に事業所を有する中小企業者

2 調査方法

県内各商工会議所・商工会、青森県中小企業団体中央会、その他業界団体の協力による調査票の配布・回収

3 調査時期

平成27年11月12日～平成27年12月11日

4 サンプルプロフィール

調査票配布数 2,500社

総回収数 1,688社(回収率67.5%)

有効サンプル数 1,407社(対総回収数比83.4%)

(有効サンプル内訳)

○業種別 建設業346社、製造業100社、卸小売業516社、サービス業375社、その他70社

○従業員数別 「20名以下」 1,278社、「21～50名」 81社、「51～100名」 26社、
「101名以上」 22社

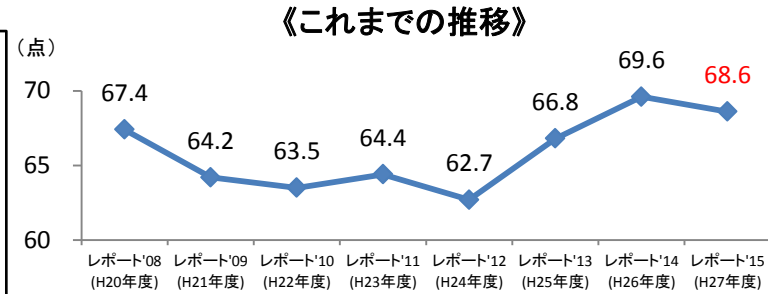
Ⅱ 中小企業者の金融機関に対する満足度

1 総合満足度

中小企業者の金融機関に対する総合満足度

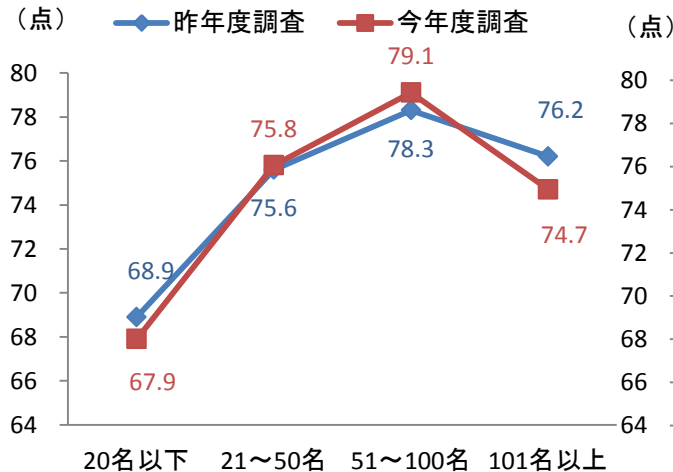
68.6点 (昨年度: 69.6点)

※ アンケートの回答(「大変満足」「かなり満足」「まあ満足」「普通」「やや不満」「かなり不満」「大変不満」)を点数化したもの。

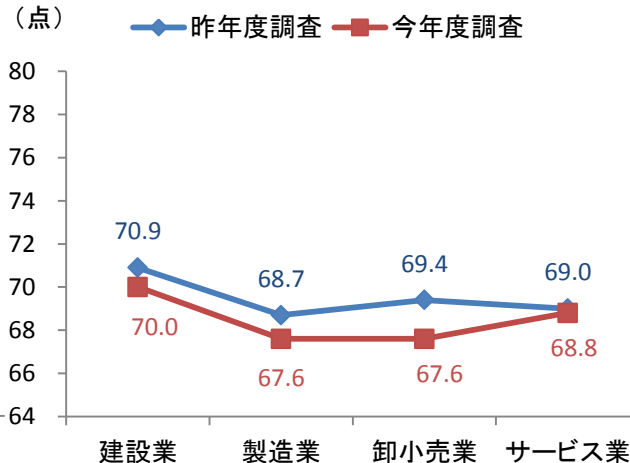


- 総合満足度は、昨年度より1.0点下回った。
- 従業員規模別では、昨年度同様、従業員20名以下の小規模企業の満足度が低い。
- 業種別で大きな差異は見られず、昨年度と比べて総じて低下している。
- ライフステージ別では、経営改善・抜本的な事業再生が必要と考える企業の満足度が低い。

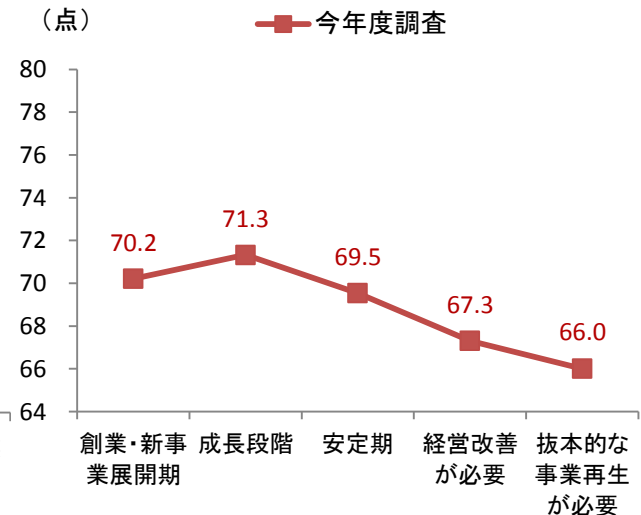
《従業員規模別総合満足度》



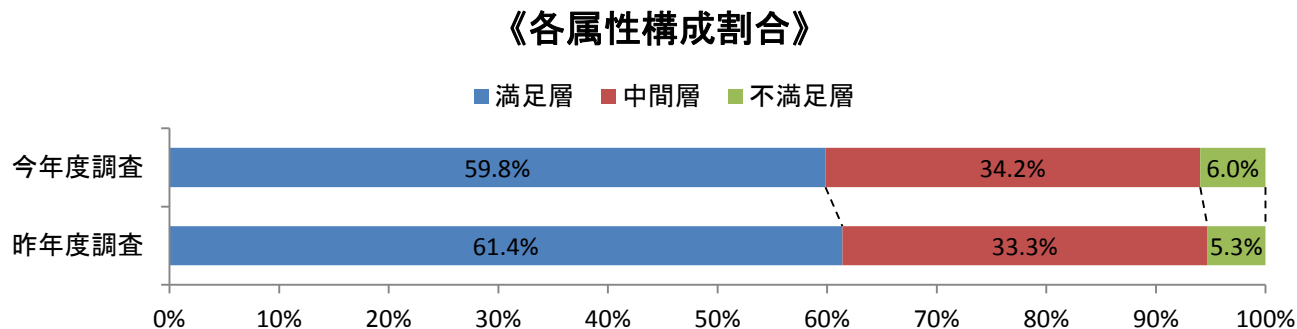
《業種別総合満足度》



《ライフステージ別総合満足度》



○ 総合満足度の属性別では、満足層が減少し、その分、中間層及び不満足層の割合が増加している。



「満足層」、「中間層」、「不満足層」とは

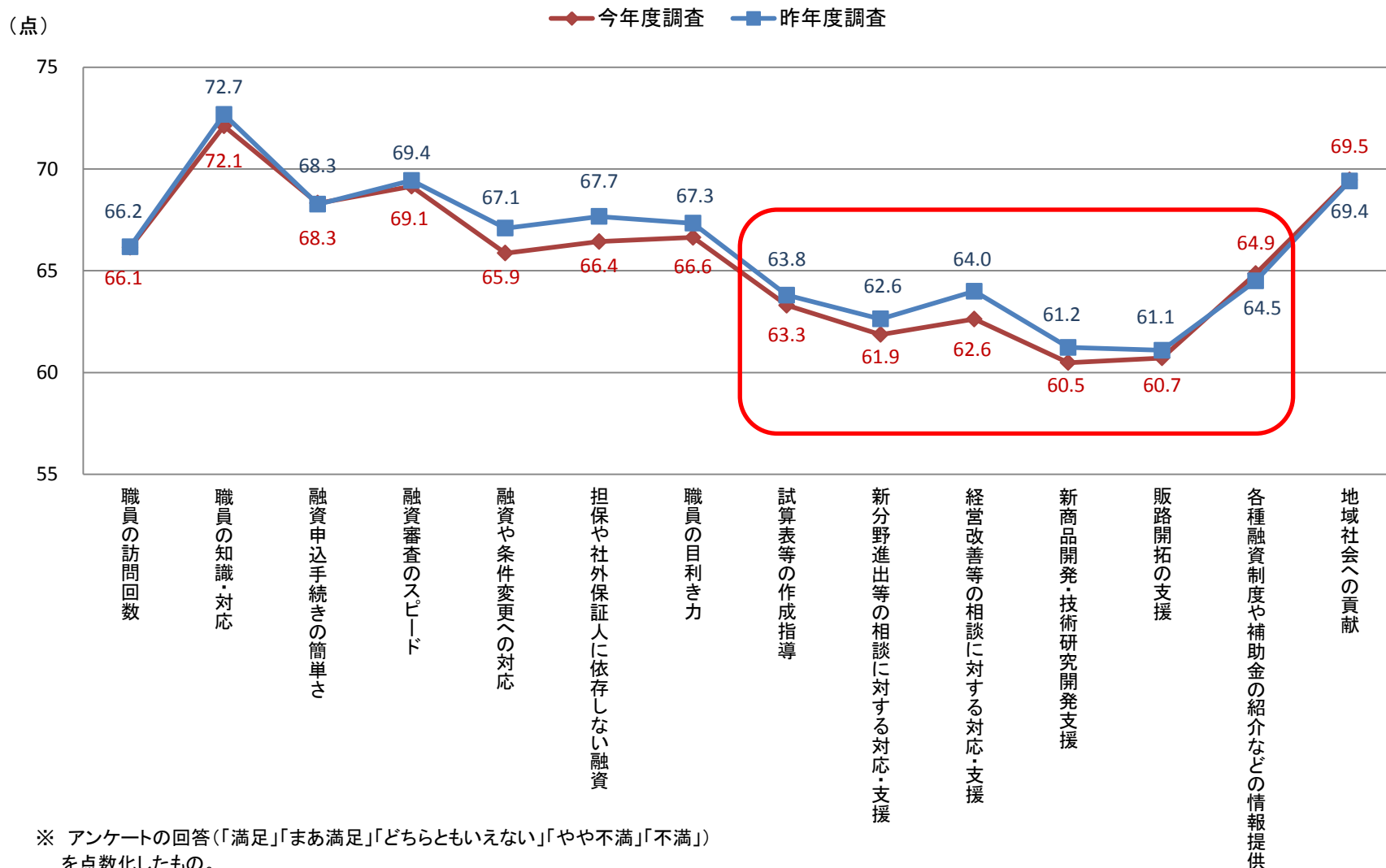
今回実施したアンケート調査の中で、メインバンクの総合的な満足度を調査し、その回答により、回答者を3つに分類したもの。具体的には、以下のとおり。

メインバンクの総合的な満足度について。

1 大変満足	}	満足層	サンプル数842(構成比59.8%)
2 かなり満足			
3 まあ満足			
4 普通	}	中間層	サンプル数481(構成比34.2%)
5 やや不満			
6 かなり不満	}	不満足層	サンプル数 84(構成比 6.0%)
7 大変不満			

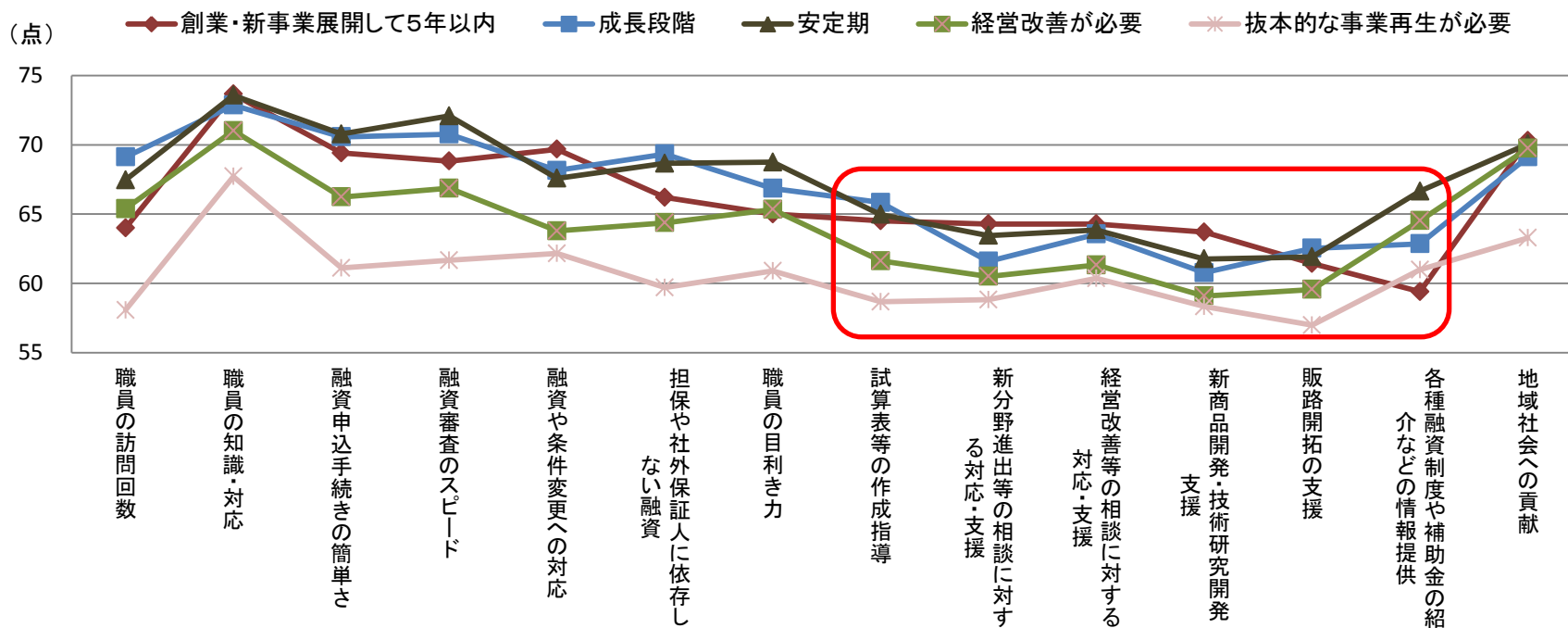
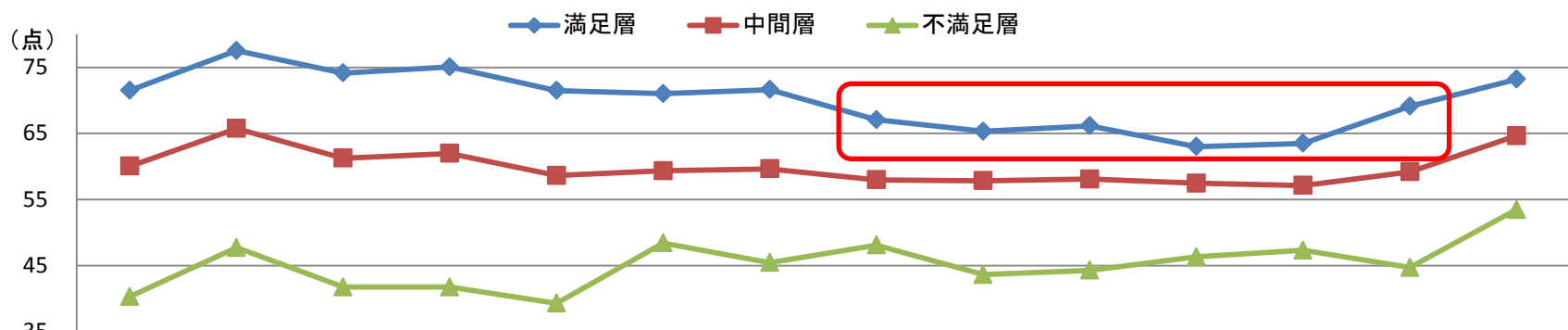
2 個別項目満足度

- 大半の項目で昨年度より満足度が減少している。
- 「新商品開発・技術研究開発支援」「販路開拓の支援」をはじめ、経営支援に関する項目の満足度が引き続き低い傾向がみられる。



3 個別項目満足度(総合満足度属性別・ライフステージ別)

- 総合満足度属性別では、満足層において「新商品開発・技術研究開発支援」「販路開拓の支援」等の経営支援に関連する項目の満足度が、他項目と比べて低い傾向がみられる。
- ライフステージ別では、すべてのステージで上記同様の傾向がみられる。



Ⅲ 中小企業者の資金調達の現状

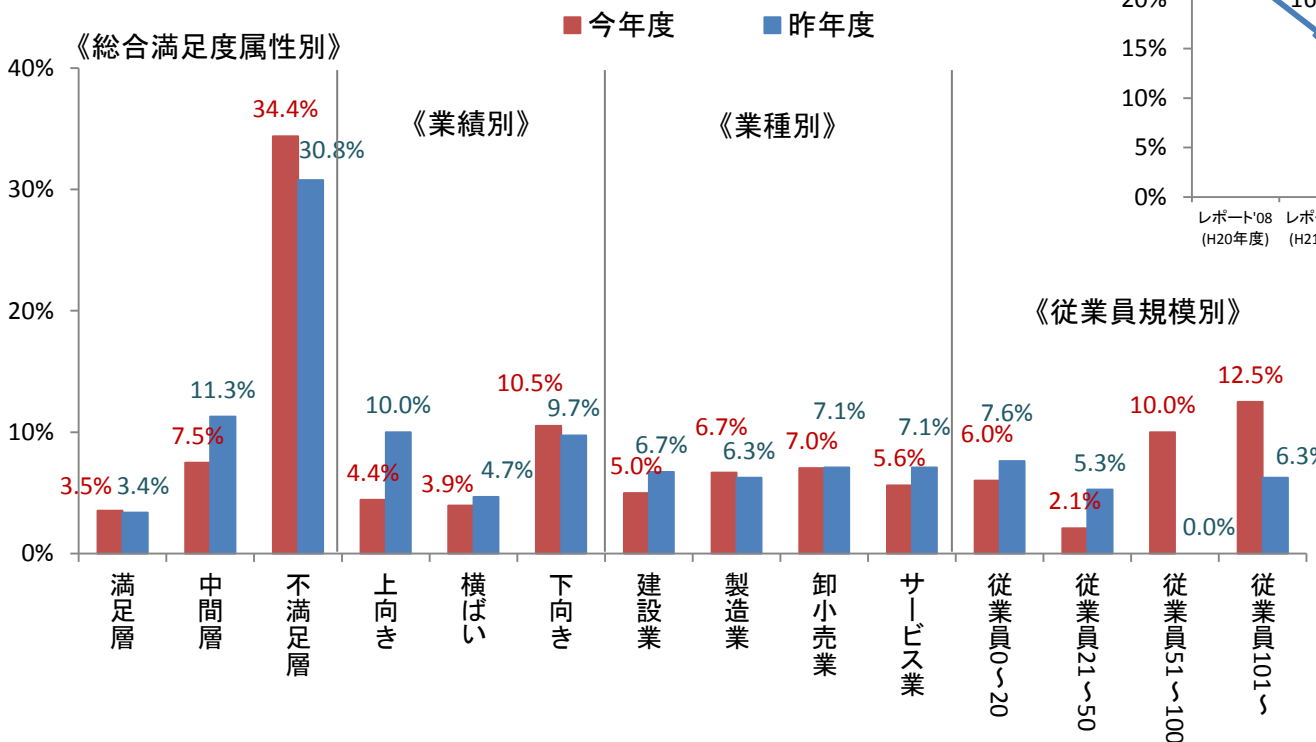
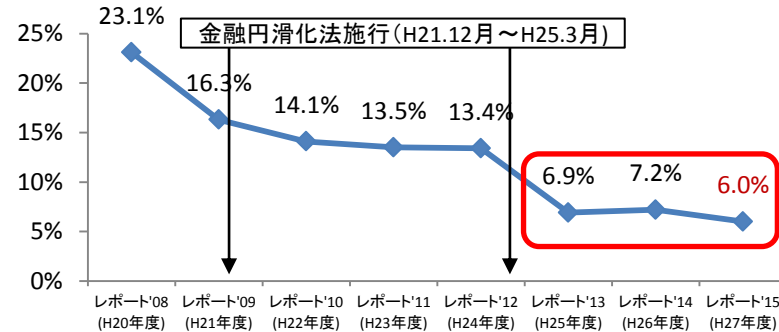
1 融資や条件変更の謝絶経験割合

(今年度) **6.0%** ← (昨年度) **7.2%**

※ アンケート回答時期までの1年間における融資や条件変更を申し込んだ回答数(633)のうち、謝絶された回答数(38)の割合

- 謝絶経験率は、昨年度より低下した。中小企業金融円滑化法終了後も金融機関による融資や条件変更等の前向きな対応がうかがわれる。
- 中間層、業績が上向き、従業員規模が小さい属性での割合が減少している。

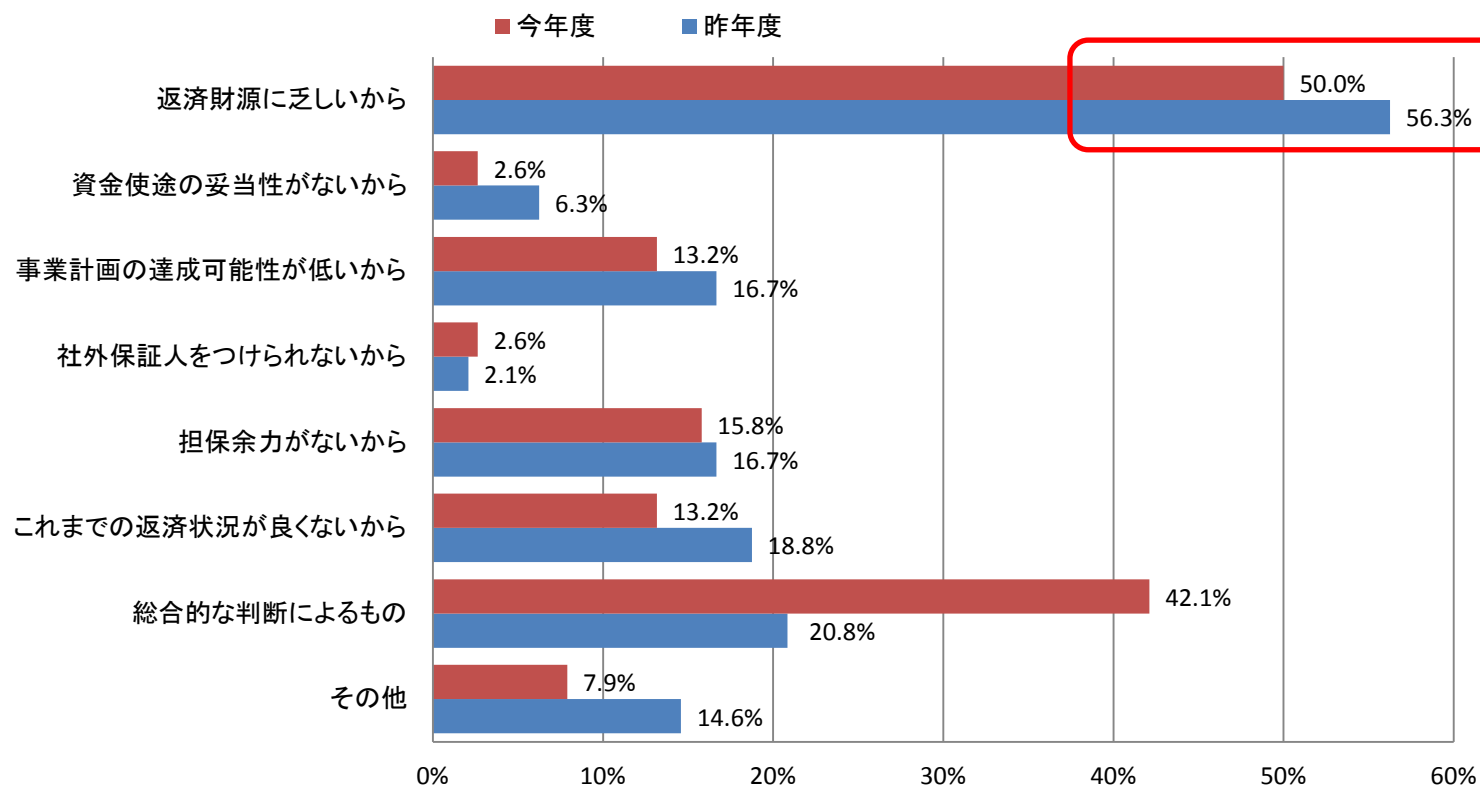
《これまでの推移》



2 謝絶理由（複数回答、回答数／該当者数：サンプル数38）

- 昨年度と同様、「返済財源に乏しいから」の回答が最多となっている。
- その他では、「総合的な判断によるもの」「担保余力がないから」「事業計画の達成可能性が低いから」及び「これまでの返済状況が良くないから」の順となっている。

《融資や条件変更申込の謝絶理由》

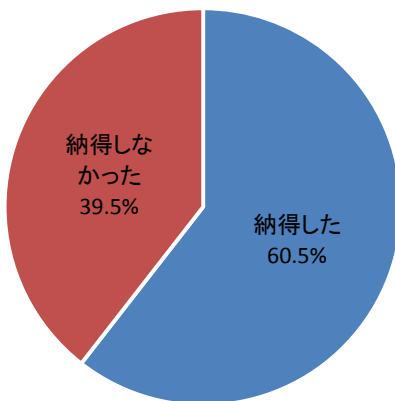
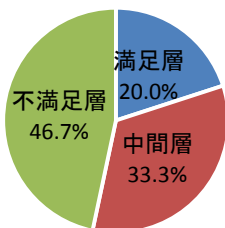


3 謝絶時における金融機関からのフォローの状況 (サンプル数38)

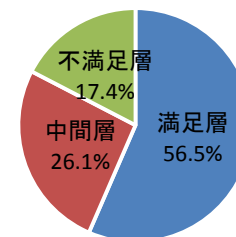
- 謝絶理由の説明に対して「納得した」が過半数となっている一方で、謝絶後のフォローは半数に満たなかった。
- 謝絶理由の説明に対する納得度合、アドバイス・提案の有無が、満足度に影響している。

《 謝絶理由の説明に対して 》

納得しなかったと回答
《総合満足度属性別》

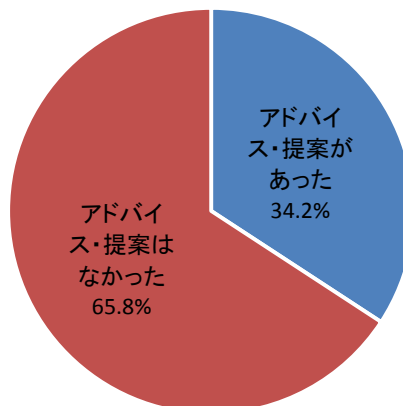
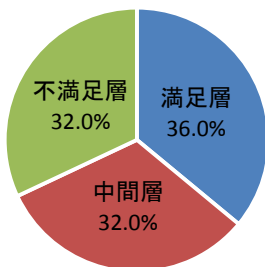


納得したと回答
《総合満足度属性別》

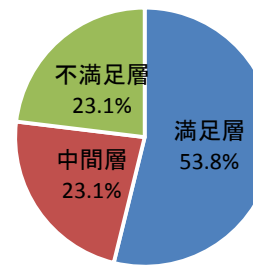


《 謝絶後におけるフォロー 》 (今後に向けたアドバイス等の有無)

アドバイス・提案がなかったと回答
《総合満足度属性別》



アドバイス・提案があったと回答
《総合満足度属性別》

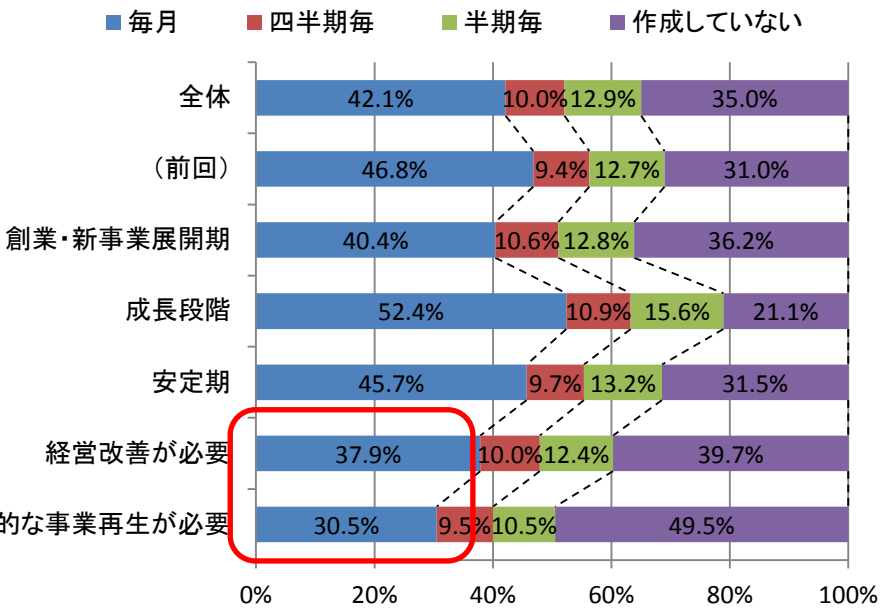


IV 中小企業と金融機関の相互理解促進への取組状況

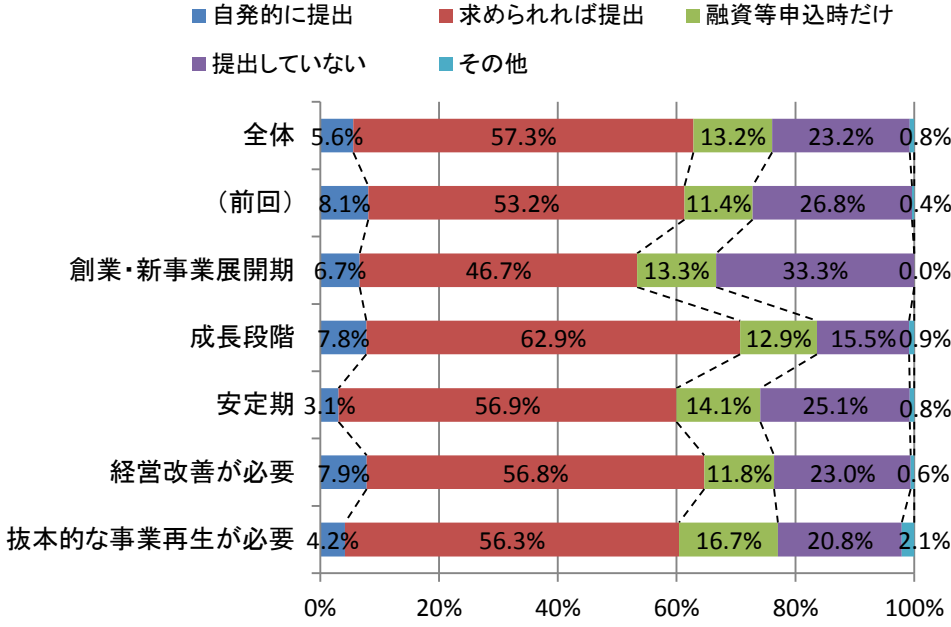
1 試算表の作成・提出

- 作成状況は、全体で毎月作成している企業が前回調査(平成25年度)に比べて減少し、4割強となっている。
 - 経営改善・事業再生が必要なライフステージと考える企業における作成割合が低くなっている。
- 提出状況は、「自発的に提出している」割合は1割に満たない。「提出していない」割合も2割強となっている。

《試算表作成の有無》



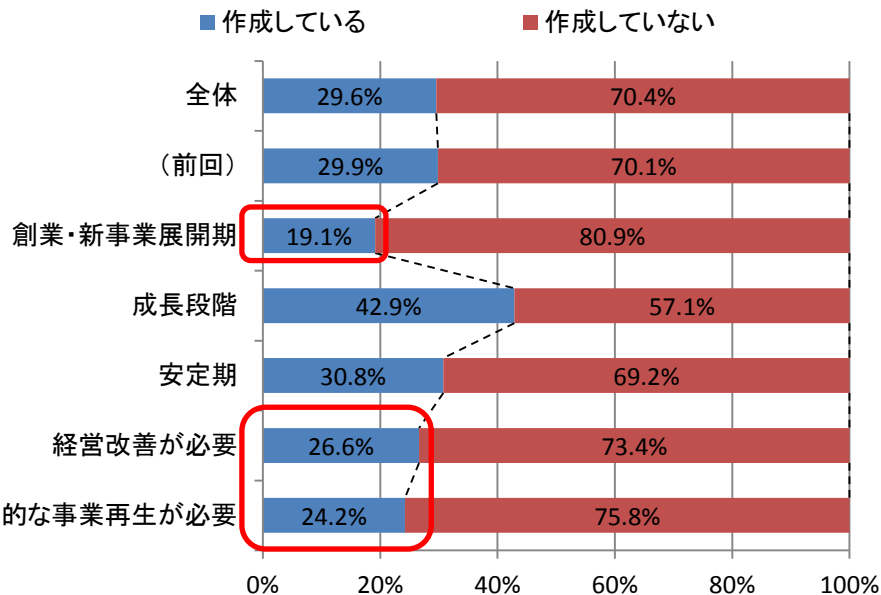
《試算表の提出状況》



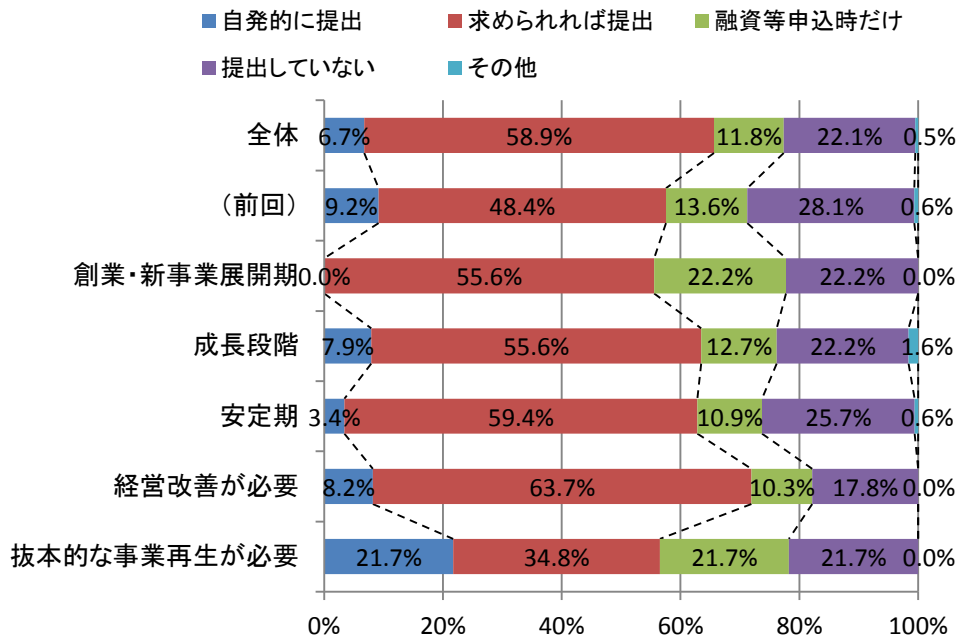
2 資金繰り表の作成・提出

- 作成状況は、全体で作成している企業が約3割となっている。
 - 創業・新事業展開期、経営改善・事業再生が必要なライフステージにあると考える企業の作成割合が低くなっている。
- 提出状況は、「自発的に提出している」割合が減少し、1割に満たない。「提出していない」割合は2割強となっている。

《資金繰り表作成の有無》



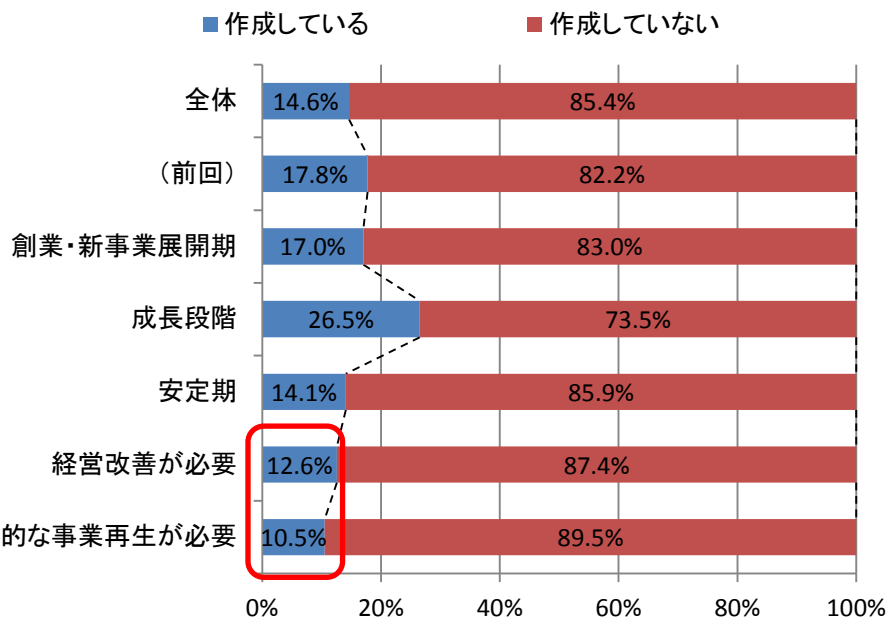
《資金繰り表の提出状況》



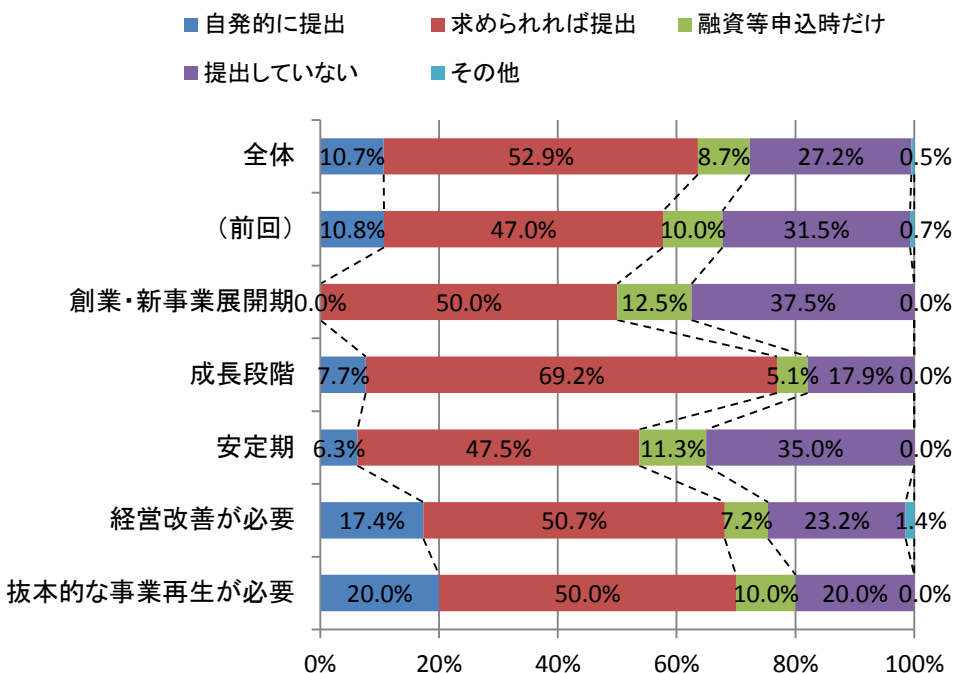
3 事業計画(3年程度先までの中期事業計画)の作成・提出

- 作成状況は、前回から減少し、全体で作成している企業は2割に満たない。
 - 経営改善・事業再生が必要なライフステージと考える企業における作成割合が低くなっている。
- 提出状況は、「自発的に提出している」割合は1割。「提出していない」割合は3割弱となっている。

《事業計画書作成の有無》



《事業計画書の提出状況》



4 試算表・資金繰り表・事業計画の作成状況まとめ

○ 試算表・資金繰り表・事業計画の全てを作成している企業は、全体の11.9% 前回(H25)14.0%

○ 試算表・資金繰り表・事業計画の全てを作成していない企業は、全体の33.5% 前回(H25)29.3%

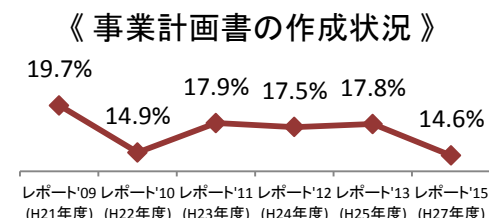
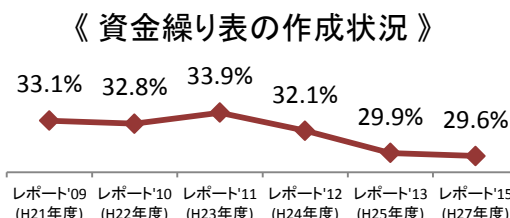
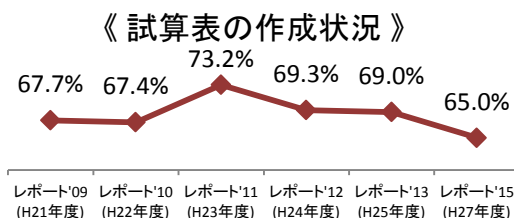
- ・ 試算表を作成していない企業(全体の35.0%)のほとんどが、資金繰り表や事業計画も作成していない。(全体の33.5%)
 - 資金繰り表の不作成については、試算表の不作成により、それを基にした資金繰り表も作成できないことが考えられる。また、試算表、資金繰り表による現状・短期見通しが把握できていないことにより、中長期の事業計画を作成できないと考えられる。
- ・ 試算表・資金繰り表のいずれも作成している企業(全体の28.5%)でも、そのうちの58.4%が事業計画を作成しておらず、**事業計画の作成は定着していない。**

○ 試算表等の不作成理由

	試算表	資金繰り表	事業計画
作成の必要性を感じない	64.4%	63.6%	62.3%
作成方法がわからない	32.5%	31.1%	30.1%

○ 作成状況の推移

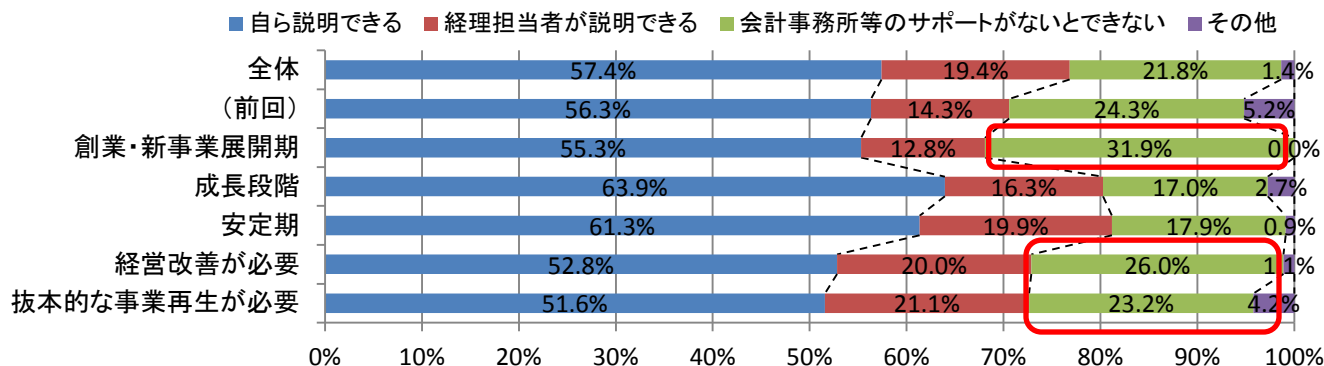
※レポート'14(平成26年度)は調査を実施していない。



○ **近年、作成割合が徐々に減少**しており、試算表等の作成の必要性の周知及び作成支援について、取組の強化が必要と考えられる。

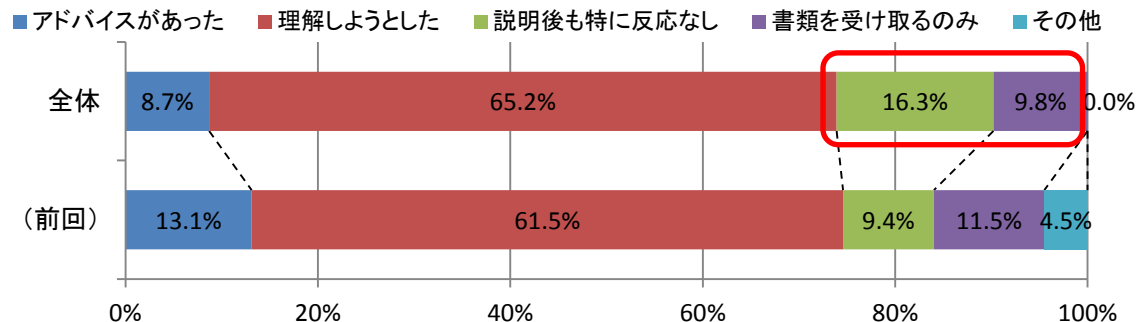
5 自社の決算内容・資金繰りの状況の説明可否

- 全体では、過半数の経営者が「自ら説明できる」一方で、「会計事務所等のサポートがないと説明できない」割合は2割強となっている。
 - 創業・新事業展開期、経営改善・事業再生が必要なライフステージにあると考える企業が、他のライフステージに比べて、「会計事務所等のサポートがないと説明できない」割合が高くなっている。



6 中小企業者が試算表等を自発的に提出した場合の金融機関側の対応

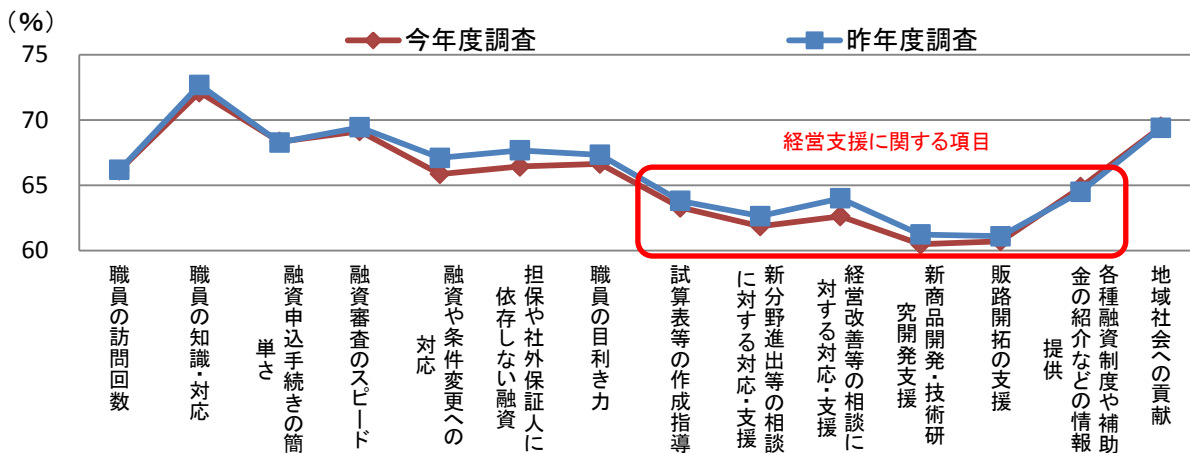
- 前向きな対応（「アドバイスあり」「理解に努めた」）が7割強ある一方で、「説明後も特に反応なし」や「書類を受け取るのみ」の対応も3割弱みられる。
- 中小企業の試算表等の作成・提出の取組に対して、金融機関は適切に対応していく必要がある。



V 中小企業者に対する経営課題解決方策の提案状況

1 中小企業者に対する経営課題解決方策の提案状況

○ 金融機関の個別項目満足度において、経営支援に関する項目の満足度が低い傾向が続いていることから、項目を更に細分化し、金融機関をはじめとした中小企業支援機関から有用な助言・情報を得た経験の有無（他機関と連携した対応を含む）について、支援機関、ライフステージ、従業員規模等の要素を踏まえた分析を実施。



《満足度の個別項目》 ⇨ 《有用な助言・情報を得た経験のある項目》
細分化

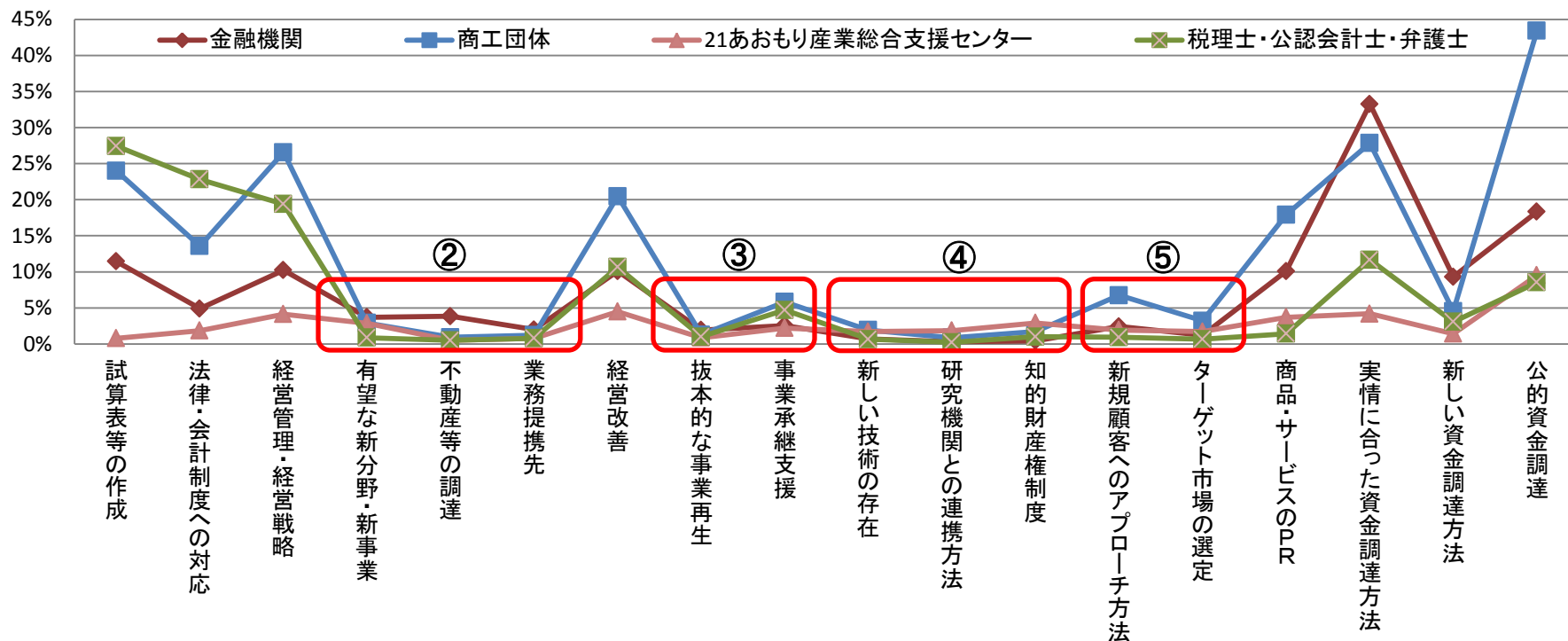
- ① 試算表等の作成指導
 - 試算表等の作成
 - 法律・会計制度への対応
 - 経営管理・経営戦略
- ② 新分野進出等の相談に対する対応・支援
 - 有望な新分野・新事業
 - 不動産等の調達
 - 業務提携先
- ③ 経営改善等の相談に対する対応・支援
 - 経営改善
 - 抜本的な事業再生
 - 事業承継支援

《満足度の個別項目》 ⇨ 《有用な助言・情報を得た経験のある項目》
細分化

- ④ 新商品開発・技術研究開発支援
 - 新しい技術の存在
 - 研究機関との連携方法
 - 知的財産権制度
- ⑤ 販路開拓の支援
 - 新規顧客へのアプローチ方法
 - ターゲット市場の選定
 - 商品・サービスのPR
- ⑥ 制度融資や補助金の紹介などの情報提供
 - 実情に合った資金調達方法
 - 新しい資金調達方法
 - 公的資金調達

2 中小企業者に対する経営課題解決方策の提案状況(支援機関別)

○有用な助言・情報を受けた割合について、全機関共通の傾向として、②新分野進出支援、③経営改善等の相談に対する対応・支援、④新商品開発・技術研究開発支援、⑤販路開拓支援に係る項目の割合が低い。

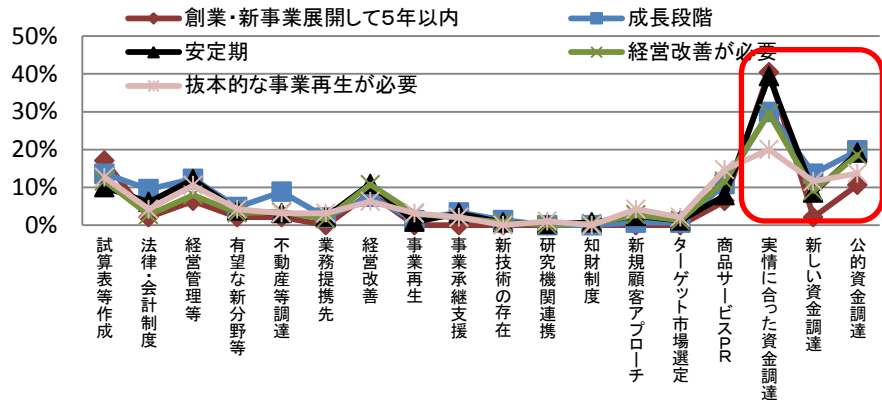


	試算表等作成	法律・会計制度	経営管理等	有望な新分野等	不動産等調達	業務提携先	経営改善	事業再生	事業承継支援	新技術の存在	研究機関連携	知財制度	新規顧客アプローチ	ターゲット市場選定	商品サービスPR	実情に合った資金調達	新しい資金調達	公的資金調達
金融機関	11.4%	4.9%	10.2%	3.7%	3.8%	2.0%	10.1%	1.9%	2.6%	0.7%	0.3%	0.4%	2.4%	1.2%	10.1%	33.3%	9.3%	18.3%
商工団体	24.0%	13.6%	26.6%	2.9%	0.9%	1.2%	20.5%	1.3%	5.8%	1.9%	0.9%	1.7%	6.8%	3.2%	17.9%	27.9%	4.5%	43.4%
21あおもり	0.8%	1.8%	4.1%	2.8%	0.5%	0.8%	4.5%	0.9%	2.2%	1.7%	1.8%	2.9%	1.9%	1.7%	3.7%	4.2%	1.4%	9.5%
士業	27.4%	22.8%	19.4%	0.9%	0.5%	0.8%	10.7%	1.0%	4.7%	0.6%	0.2%	1.0%	0.9%	0.6%	1.4%	11.7%	3.1%	8.5%

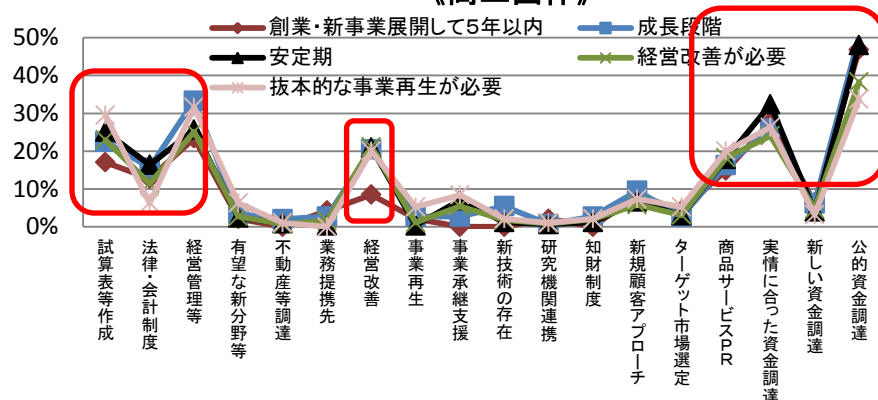
3 中小企業者に対する経営課題解決方策の提案状況(支援機関別・ライフステージ別)

- 有用な助言・情報を受けた割合が高い項目は、支援機関毎に大きく異なる傾向にある。各支援機関とも一部の項目を除き割合が低い。
- ライフステージ別では、金融機関は「創業・新事業展開期」「抜本的な事業再生が必要」での割合が低い。商工団体は広い範囲で割合が高い。

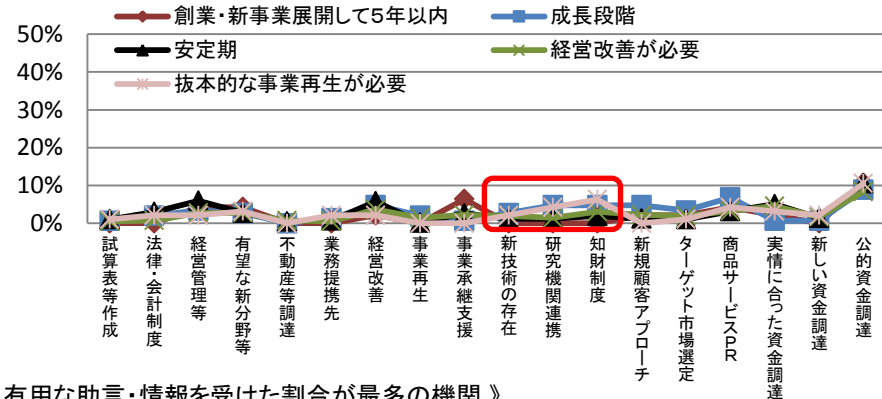
《金融機関》



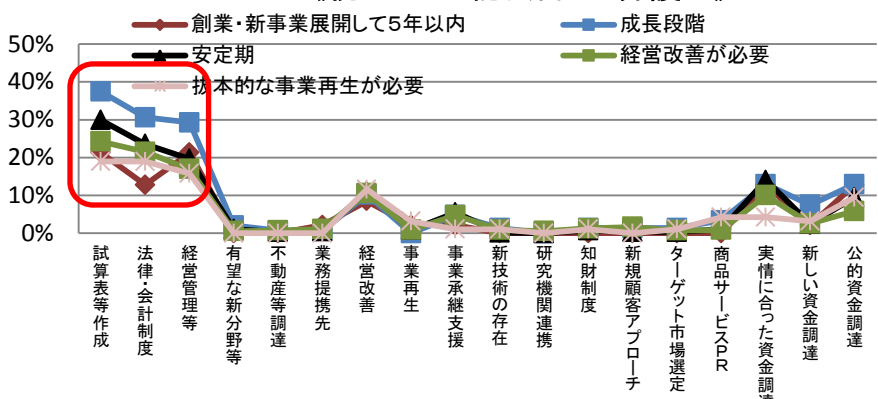
《商工団体》



《21あおもり産業総合支援センター》



《税理士・公認会計士・弁護士》



《有用な助言・情報を受けた割合が最多の機関》

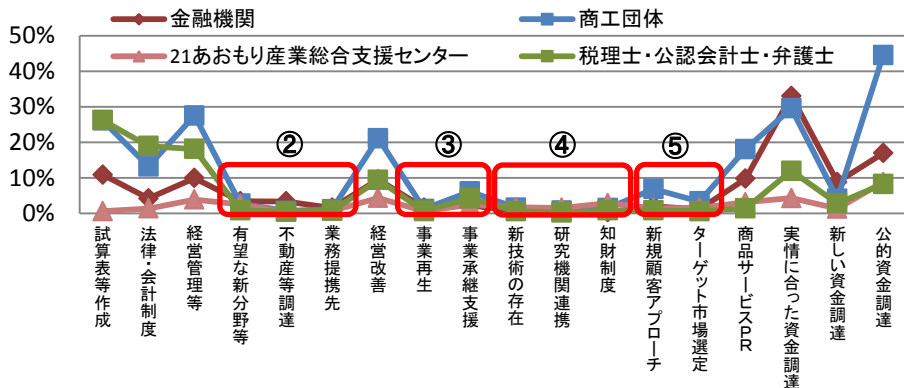
ライフステージ	支援機関・項目				試験表等作成	法律・会計制度	経営管理等	有望な新分野等	不動産等調達	業務提携先	経営改善	事業再生	事業承継	新技術の存在	研究機関連携	知財制度	新規顧客アプローチ	ターゲット市場選定	商品サービスPR	実情に合った資金調達	新しい資金調達	公的資金調達
	金	商	21	士																		
創業・新事業展開期	3	10	2	4	士業	士業	商工団体	21あおもり	金融機関	商工団体	金 商 士	商 士	21あおもり	—	商工団体	—	商工団体	商工団体	商工団体	金融機関	商工団体	商工団体
成長段階	4	8	3	3	士業	士業	商工団体	金融機関	金融機関	商工団体	商工団体	商工団体	士業	商工団体	21あおもり	21あおもり	商工団体	21あおもり	商工団体	金融機関	金融機関	商工団体
安定期	6	8	3	3	士業	士業	商工団体	金融機関	金融機関	金融機関	商工団体	金 士	商工団体	商	21	21あおもり	21あおもり	商工団体	商工団体	金融機関	金融機関	商工団体
経営改善が必要	6	8	3	2	士業	士業	商工団体	金融機関	金融機関	金 商	商工団体	金融機関	商工団体	金融機関	21あおもり	21あおもり	21あおもり	商工団体	商工団体	金融機関	金融機関	商工団体
抜本的な事業再生が必要	3	12	3	1	商工団体	士業	商工団体	商工団体	金融機関	金融機関	金融機関	商工団体	商工団体	商工団体	21	21あおもり	21あおもり	商工団体	商工団体	金融機関	金融機関	商工団体

※ 同率で複数の機関を計上している場合があるため、合計が合わないことがある。

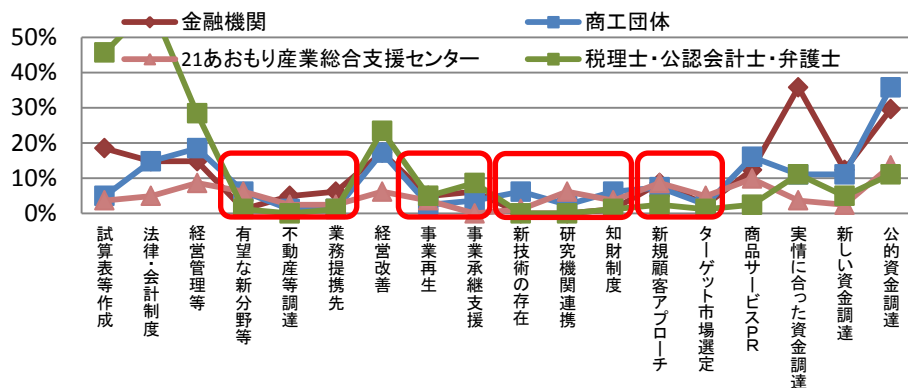
4 中小企業者に対する経営課題解決方策の提案状況(支援機関別・従業員規模別)

- 従業員規模が小さくなるにつれて、②新分野進出等支援、③経営改善等支援、④新商品開発・技術研究開発支援、⑤販路開拓支援に係る項目を中心に、有用な助言・情報を受けた割合が低下する傾向にある。
- 金融機関、士業は従業員規模の小さい先での割合が低い。商工団体は従業員規模の大きい先での割合が低い。

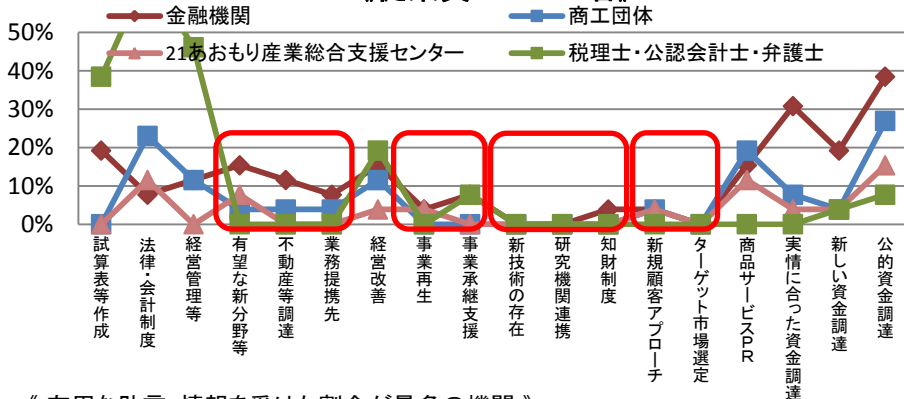
《従業員0～20名》



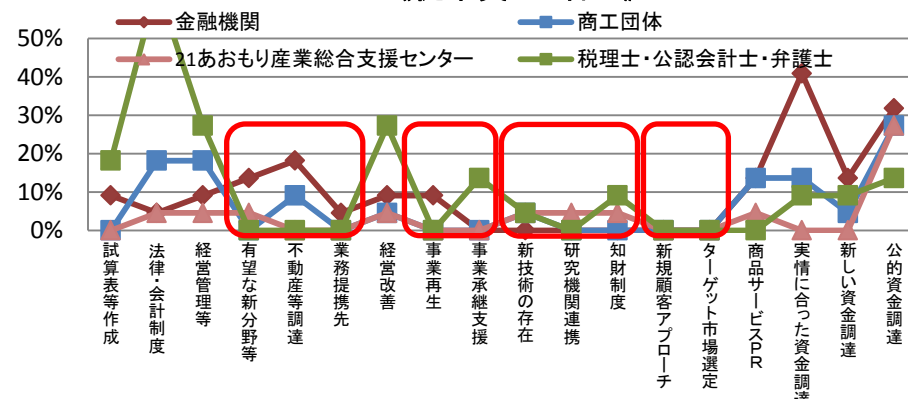
《従業員21～50名》



《従業員51～100名》



《従業員101名～》



《 有用な助言・情報を受けた割合が最多の機関 》

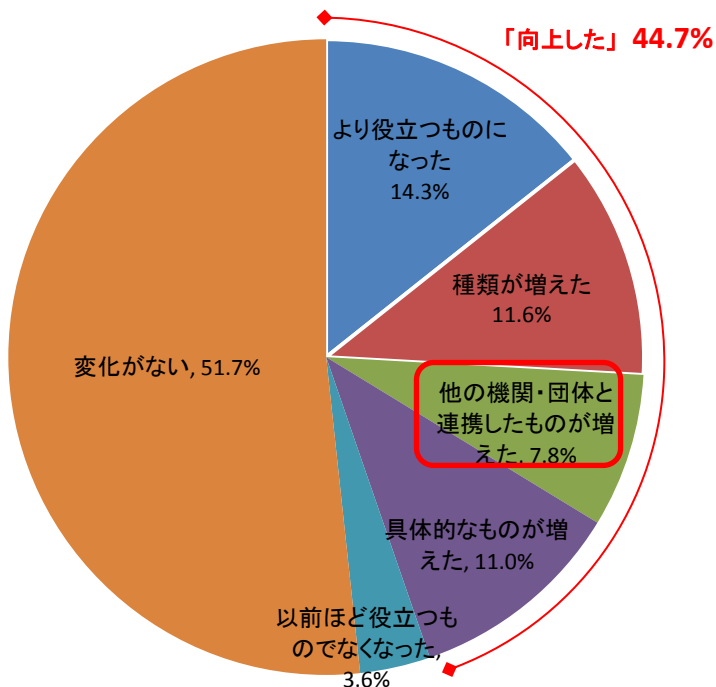
	金	商	21	士	試算表等作成	法律・会計制度	経営管理等	有望な新分野等	不動産等調達	業務提携先	経営改善	事業再生	事業承継	新技術の存在	研究機関連携	知財制度	新規顧客アプローチ	ターゲット市場選定	商品サービスPR	実情に合った資金調達	新しい資金調達	公的資金調達						
従業員0～20名	6	7	3	2	士業	士業	商工団体	金融機関	金融機関	金融機関	商工団体	金融機関	商工団体	21あおり	21あおり	21あおり	商工団体	商工団体	商工団体	金融機関	金融機関	商工団体						
従業員21～50名	6	5	4	5	士業	士業	士業	商	21	金融機関	金融機関	士業	金融機関	士業	商工団体	21あおり	商工団体	金	21	21あおり	商工団体	金融機関	金融機関	商工団体				
従業員51～100名	10	2	2	5	士業	士業	士業	金融機関	金融機関	金融機関	士業	金	21	金	士	—	—	金融機関	金	商	21	—	—	商工団体	金融機関	金融機関	金融機関	
従業員101名～	8	2	2	7	士業	士業	士業	金融機関	金融機関	金融機関	士業	金融機関	士業	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

※ 同率で複数の機関を計上している場合があるため、合計が合わないことがある。

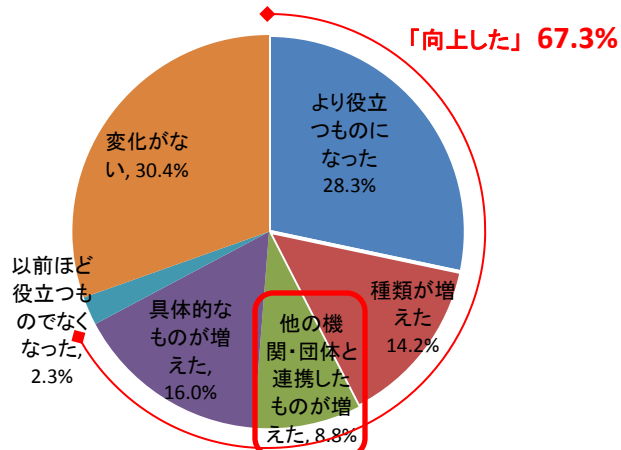
5 中小企業者に対する経営課題解決方策の提案状況(近年における変化)

- 金融機関の助言・情報は近年「変化がない」が半数。商工団体の助言・情報は近年向上している割合が高い。
- 提案機能向上を評価する回答の中では「他の機関・団体と連携したものが増えた」の割合が低い。

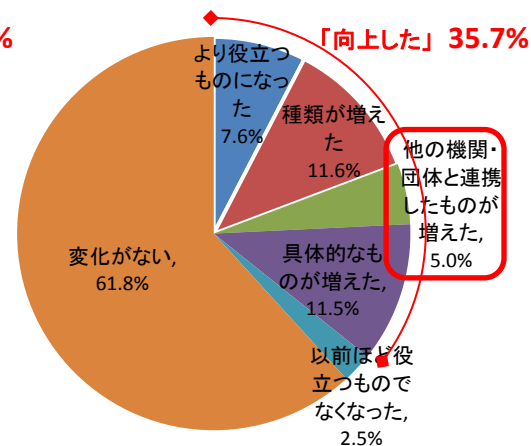
《金融機関》



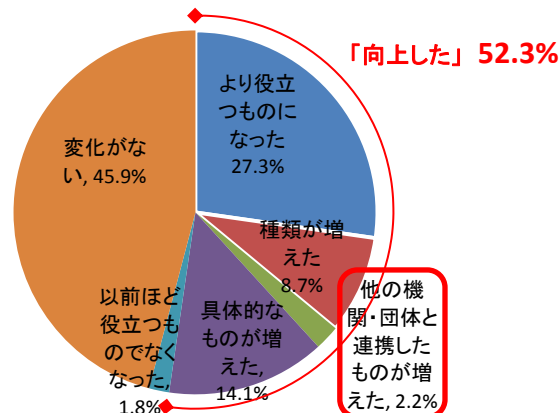
《商工団体》



《21あおもり産業総合支援センター》



《税理士・公認会計士・弁護士》

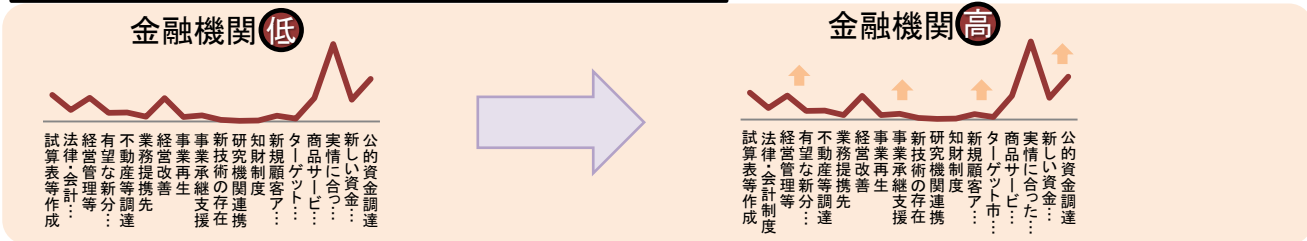


- ライフステージ別では成長段階で助言・情報が向上した割合が高い。従業員規模別では評価の高低が分散傾向にある。
- 金融機関は「成長段階」「従業員21～50名」で向上した割合が過半数。他はすべて「変化がない」が過半数。
- 商工団体はライフステージ別では総じて向上した割合が高く、従業員規模別では「従業員0～20名」で向上した割合が高い。
- 21あおもり産業総合支援センター及び士業は「成長段階」「従業員100～」で向上した割合が高い。

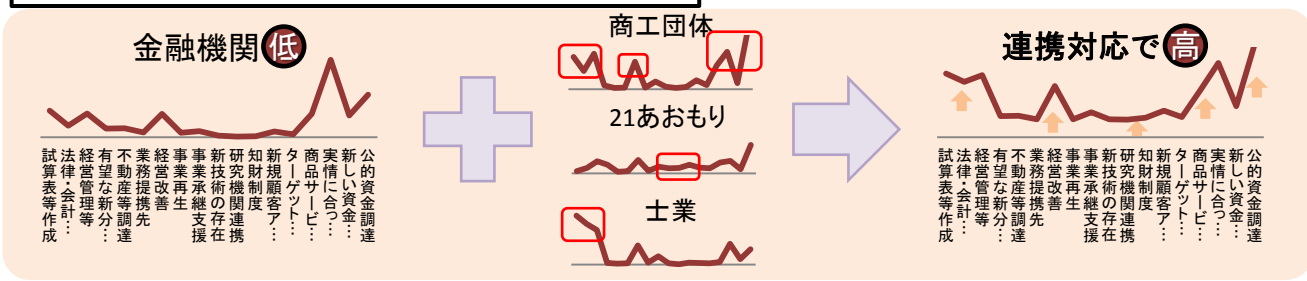
		ライフステージ別					従業員規模別			
		創業・新事業 展開期	成長段階	安定期	経営改善 が必要	抜本的な 事業再生が 必要	0～20	21～50	51～100	100～
金融機関	向上した	40.5%	53.3%	46.8%	41.5%	39.7%	44.1%	54.7%	45.8%	38.1%
	以前より役立たなくなった	2.7%	1.6%	2.2%	4.8%	8.2%	3.3%	5.3%	4.2%	9.5%
	変化がない	56.8%	45.1%	51.0%	53.7%	52.1%	52.5%	40.0%	50.0%	52.4%
商工団体	向上した	76.2%	67.9%	67.1%	66.7%	65.5%	69.6%	44.0%	52.2%	33.3%
	以前より役立たなくなった	2.4%	2.2%	1.3%	3.3%	3.4%	2.1%	2.7%	13.0%	4.8%
	変化がない	21.4%	29.9%	31.6%	30.0%	31.0%	28.4%	53.3%	34.8%	61.9%
21あおもり産業 総合支援センター	向上した	29.2%	45.1%	35.4%	36.6%	18.2%	34.8%	35.0%	35.0%	42.1%
	以前より役立たなくなった	0.0%	1.2%	0.7%	4.5%	4.5%	2.1%	10.0%	10.0%	5.3%
	変化がない	70.8%	53.7%	63.9%	58.9%	77.3%	63.1%	55.0%	55.0%	52.6%
税理士 公認会計士 弁護士	向上した	44.8%	60.2%	55.4%	48.5%	43.9%	50.2%	66.2%	65.2%	71.4%
	以前より役立たなくなった	0.0%	1.8%	1.3%	2.2%	3.5%	1.9%	0.0%	0.0%	4.8%
	変化がない	55.2%	38.1%	43.3%	49.3%	52.6%	47.9%	33.8%	34.8%	23.8%

VI 「地域企業密着型」の金融機関へ

金融機関自身の提案力の底上げ



連携・コーディネート機能の強化



個々の実情・ニーズを的確に捉えたきめ細かな提案の強化

一部の項目以外の提案 **低**
従業員規模小 ⇒ 提案 **低**

ライフステージや従業員規模によって異なる提案状況・満足度
《有用な助言・情報を受けた割合が最多の項目数》

	金	商	21	士
創業・新事業展開期	3	10	2	4
成長段階	4	8	3	3
安定期	6	8	3	3
経営改善が必要	6	8	3	2
事業再生が必要	3	12	3	1

	金	商	21	士
従業員0~20名	6	7	3	2
従業員21~50名	6	5	4	5
従業員51~100名	10	2	2	5
従業員101名~	8	2	2	7

《ライフステージ別総合満足度》

《従業員規模別総合満足度》

公的資金調達
新しい資金調達
実情に合った資
商品サービス
ターゲット市場
新規顧客ア
知財制度
研究機関連携
新技術の存在
事業承継支援
事業再生
経営改善
業務提携先
不動産等調達
有望な新分野
経営管理等
法律・会計
試算表等作成

地域企業の経営課題の解決に寄り添う

地域企業密着型
の金融機関へ

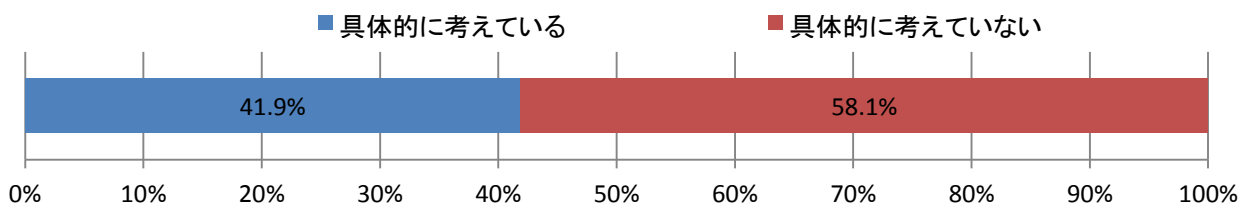
提案力 **高**

公的資金調達
新しい資金調達
実情に合った資
商品サービス
ターゲット市場
新規顧客ア
知財制度
研究機関連携
新技術の存在
事業承継支援
事業再生
経営改善
業務提携先
不動産等調達
有望な新分野
経営管理等
法律・会計
試算表等作成

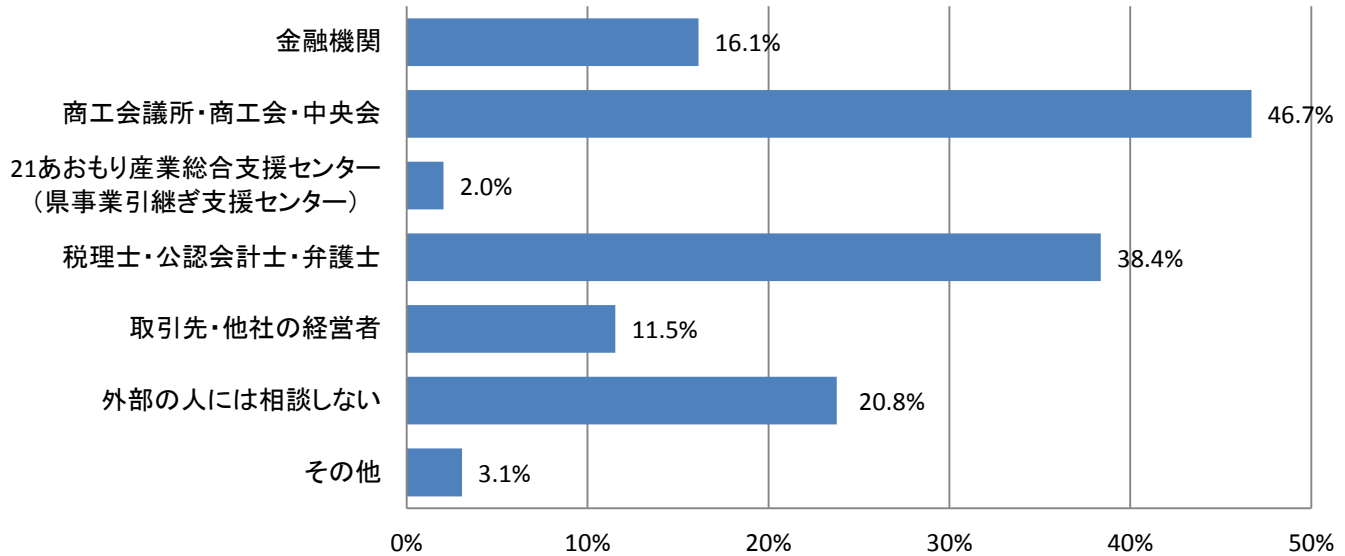
VII 県内中小企業の事業承継の検討状況・外部相談先(番外編)

- 人口減少や中小企業の減少が急激に進む中、県内中小企業の喫緊の課題となっている事業承継について、中小企業支援機関のコンサルティング機能の現状調査の一環として実施。
- 事業承継を具体的に検討している割合は4割強となっている。
- 事業承継の外部相談先は、商工団体、士業、金融機関、取引先等、21あおもり産業総合支援センター(県事業引継ぎ支援センター)の順となっており、外部に相談しないとの回答は約2割となっている。

《事業承継の検討状況》



《事業承継の外部相談先》

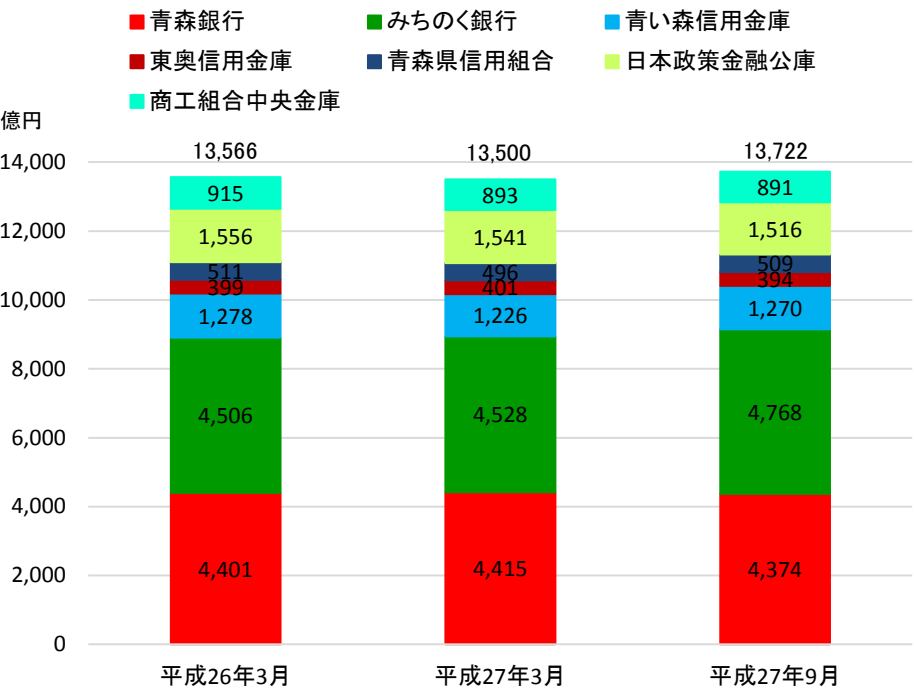


VIII 金融機関における資金供給等の状況

1 金融機関における資金供給の現状 【リレバン推進プラン課題2関連】

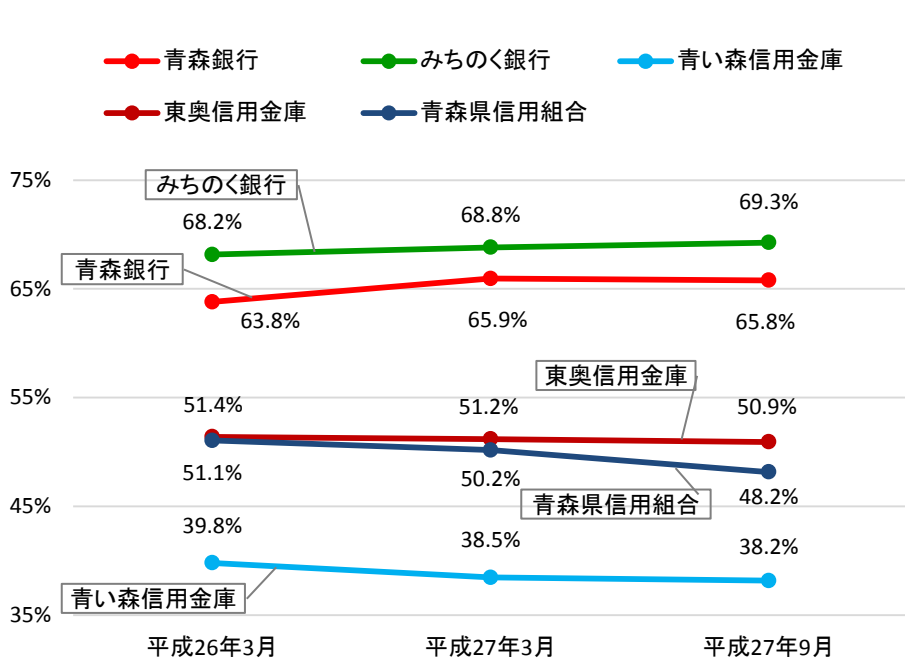
- 県内金融機関における中小企業向け貸出残高は横ばいで推移している。
- 県内に本店を有する金融機関における預貸率は、銀行ではやや上昇、信金・信組ではやや低下して推移している。

県内金融機関における中小企業向け貸出残高の推移



資料:各金融機関ディスクロージャー誌等

県内金融機関における預貸率の推移



資料:各金融機関ディスクロージャー誌等

2 金融機関における多様な資金供給の状況【リレバン推進プラン課題2関連】

○ 多様な資金供給の状況として、ABLや私募債、経営者保証ガイドラインの活用等の手法による資金供給の取扱いが進んでいる。

種類	活用のメリット	直近(平成25年度～26年度上半期)の実績※
ABL (動産・売掛金担保融資)	<ul style="list-style-type: none"> ・借り手にとっては、これまで担保としてあまり活用されてこなかった動産・売掛金担保を活用することにより、円滑な資金調達に資することが期待される。 ・金融機関にとっては、企業の動産・売掛金担保などを継続的にモニタリングすることを通じて、企業の経営実態をより深く把握することが可能となり、信用リスク管理の強化が期待される。 	24年度 20件 33億円 25年度 39件 76億円 26年度 65件 111億円 27年度上半期 35件 69億円 担保動産: 機械設備、重機・工作機械、製造機械、太陽光発電設備、木材・木質チップ、水産加工品、肉用牛、肉豚 等
私募債 (少数・特定の投資家を対象に発行される社債)	<ul style="list-style-type: none"> ・企業にとっては、資金調達の多様化が図られるとともに、固定金利の長期安定資金を調達できるほか、毎月の返済がない(一括償還)場合もあり、返済計画に余裕が持てる、企業のイメージアップ、発行手続きが簡単などのメリットがある。 	24年度 56件 42億円 25年度 45件 40億円 26年度 66件 60億円 27年度上半期 27件 23億円
ファンドを通じた出資	<ul style="list-style-type: none"> ・企業にとっては、資金調達の手段として重要な選択肢の一つであり、(融資のような)担保や返済期限、利息の支払いがなく、ファンドの設立目的(創業、成長支援、新事業展開、事業再生等)達成に向けた経営上の支援も期待できる、などのメリットがある。 	直近では平成26年度に「青函活性化ファンド」に出資しているほか、以下のファンドで出資が行われている。 (とうほくのみらい応援ファンド、あおもりクリエイティブファンド、あおもり農工商連携ファンド、あおぎん応援ファンド、東日本大震災復興支援ファンド、あおもり地域再生ファンド 等)
経営者保証ガイドラインの活用	<ul style="list-style-type: none"> ・経営者にとっては、一定の要件の下で経営者保証に過度に依存した融資慣行が改善され、思い切った事業展開や早期の事業再生などに取り組みやすくなる、などのメリットがある。 	27年度上半期 ・新規に無保証で融資した件数(ABLを除く) 2,545件 ・保証契約を解除した件数 204件

※県内に本店を有する金融機関の実績

3 セミナー・研修会・勉強会の開催【リレバン推進プラン課題1,3関連】

○ 県内の金融機関及び商工団体等において、企業の経営力強化及び自社財務状況把握のためのスキルアップ等に向けて、経営や金融、関連法、税制、事業承継等の各分野をテーマとした勉強会・研修会・セミナー等が開催されている。

実施機関	セミナー等の内容(タイトル)	実施機関	セミナー等の内容(タイトル)
青森銀行	第1回(あおぎん)海外ビジネス勉強会	八戸 商工会議所	中堅社員パワーアップ&スキルアップセミナー
	(あおぎん)「食の名匠」養成塾		マイナンバー制度の影響と対策
	(あおぎん)医療・介護セミナー		ディスプレイ講習会
	中小企業のための海外展開セミナー		1日でわかる「経理の実務」セミナー
(あおぎん)オーナーズカレッジ	ネットでも！リアル店舗でも使える！お客様がリピートする凄い秘訣		
マイナンバー対応セミナー	マイナンバー制度事業者向け説明会～税の分野でもマイナンバー制度が導入されます～		
インターネットから始める海外市場開拓セミナー	勝ち組企業の経営に学ぶ		
みちのく銀行	くみちのく>ハラルセミナー		自社の存在意義を見直せ！小さな会社でも経営力アップが必要とされる会社体質に生まれ変わる
	販路拡大支援セミナー(「ぐるなび」との業務提携に伴うセミナー)		実力社員となるために！問題を乗り越える5つのコツ！
	食と農林水産業振興セミナー		開始5分で主導権を握る 最強のセールストーク
	小型風力発電事業セミナー	増税でも来てくれる！熱烈ファン作りのポイント～付加価値を感じる広告・営業の戦略～	
	マイナンバー制度対策セミナー	コンビニのノウハウに学ぶ！人が集まるお店の演出と効果～価格転嫁でも人が集まるお店となる～	
東奥信用金庫	第4回木村秋則自然栽培ふれあい塾	日本経済のゆくえ 地域活性化と中小企業の対応策	
	みちのく銀行経営塾 第6期生	マイナンバー制度の実務への影響と対応	
青森 商工会議所	中小企業財務セミナー「マイナンバー制度導入に際しての中小企業の対応について」	黒石 商工会議所	経営計画作成支援セミナー
	ネット通販に負けない！実店舗の逆襲		定着するための社会人ビジネスマナー
	ソーシャルメディア・動画の活用で売上をグッと伸ばす		観光と地域活性のマーケティング戦略～売れる仕組みを考える～
	儲けた利益はどこへ消えたか		弥生会計で行う個人事業主の確定申告(入門編)
	増税でも来てくれる！熱烈ファン作りのポイントセミナー		一日公庫(年末資金調達相談会)
	マイナンバー制度の概要と実務		事業者のためのマイナンバー制度説明会
	経営環境の変化に伴う中小企業経営の行方セミナー		3Dプリンタ用3Dデータ作成セミナー
	強い会社をつくるキャッシュフロー		税理士会による税務支援
	見やすく・わかりやすく・買いやすい売り場作りセミナー		定例金融相談(㈱日本政策金融公庫弘前支店)
	企業の実務対応と労務管理		ネットでも！リアル店舗でも使える！お客様がリピートする凄い秘訣
弘前 商工会議所	事業承継セミナー	五所川原 商工会議所	これで安心 マイナンバー制度実務対応セミナー
	「会社の数字」深読みセミナー		商談・取引の際に役立つ相手の心理の見抜き方
	経営計画作成支援セミナー・個別相談会		POP1枚でこんなに売れるの？
	販促、営業のお役に立ちます！企業データ徹底活用セミナー		マイナンバー制度説明会
	マイナンバー制度導入の影響と対応セミナー		高島屋コンシェルジュに学ぶ 最高のおもてなし
	ビジネススキルアップセミナー「総務担当者の上手な仕事の取組み方」		消費税増税に備えシステム強化を図り 個人情報を守る仕組みを考える
	販促・営業力アップセミナー「業績アップに結びつく、伝わる力」		中堅社員「実践力」習得セミナー
	創業セミナー		利益を生み出すノウハウ 焼き鳥はなぜ串に刺さっているのか
	フランクアップセミナー「職場のコミュニケーション術～自分を知る・相手を知る～」		新春講演会「目からウロコの整理・収納・片づけ術」(予定)
	経営安定セミナー「自社の存在意義を見直せ！」		経営計画作成セミナー
商工会連合会	増税に備えた人材確保・会社内部の実務強化セミナー	むつ 商工会議所	プレミアム商品券活用セミナー
	中小企業経営セミナー「経営力アップ講座」		簿記講座
	営業力アップセミナー「最強のセールストーク」		おもてなしギフトショップ出店説明会
	ディスプレイ講習会「見やすく・わかりやすく・買いやすい売り場作り」		最強のセールストーク
	おもてなしセミナー「日本橋高島屋コンシェルジュに学ぶ最高のおもてなし」		下請かけこみ寺無料弁護士移動相談会
	明日からできる経理入門セミナー		増税に備えた人材確保・会社内部の実務強化セミナー・マイナンバー制度実務対応のポイント
	「0円で8割をリピーターにする集客術」		年末金融相談会
	複式簿記講習会		労務管理講習会
	店力・街力向上支援事業		中小企業施策普及講習会
	事業承継塾		組合管理者講習会
経営力向上支援塾	経理講習会		
再生支援協議会	中小企業支援セミナー		

4 ビジネスマッチング支援【リレバン推進プラン課題3関連】

- 支援(取引先・経営支援先等)企業の販路開拓等に向けた商談会への出展のフォローアップによるビジネスマッチング支援が、関係機関との連携により実施されている。

県内金融機関・商工団体によるビジネスマッチング(主なもの)

実施・参画機関	商談会名	主催者
《 県内 》		
青森銀行	スーパーマーケットトレードショー	新日本スーパーマーケット協会
みちのく銀行	津軽海峡食景色青森・函館商談会	みちのく銀行
中小企業団体中央会	バイヤー招へい商談会 ものづくり補助金成果事例発表会	青森県中小企業団体中央会 青森県中小企業団体中央会
商工会連合会	販路マッチング支援事業	青森県商工会連合会
県内金融機関・商工団体共通	「青森の正直」商談会 「あおり食産業推進フェア」	「青森の正直」商談会実行委員会 県
県内金融機関共通	農・商・エコラボマーケット	県
県内商工団体共通	津軽海峡ブランド博	津軽海峡ブランド博実行委員会
《 県外・海外 》		
青森銀行	ものづくりテクノフェア2014	北洋銀行
	インフォメーションバザールinTokyo2014	北洋銀行・帯広信用金庫
	Netbix商談会with大和証券	青森・秋田・岩手銀行、大和証券
	青函連携商談会(第1回)	㈱ユニバース
	青函連携商談会(第2回)	㈱ラルズ
	ものづくりテクノフェア2015	北洋銀行
みちのく銀行	インフォメーションバザールinTokyo2015	北洋銀行・帯広信用金庫
	Netbix商談会with大和証券	青森・秋田・岩手銀行、大和証券
	FBC上海2015ものづくり商談会	ファクトリーネットワークチャイナ
青い森信用金庫	日本を明るく元気に！2014"よい仕事おこし"フェア	城南信用金庫
	日本を明るく元気に！2015"よい仕事おこし"フェア	城南信用金庫
	ビジネスマッチ東北2014	東北地区信用金庫協会
	信金発！地域発見フェア	信金発！地域発見フェア実行委員会
東奥信金	全国うまいもん発掘大商談会	城南信用金庫
	日本を明るく元気に！2014"よい仕事おこし"フェア	城南信用金庫
	日本を明るく元気に！2015"よい仕事おこし"フェア	城南信用金庫
	ビジネスマッチ東北2014	東北地区信用金庫協会
八戸商工会議所	信金発！地域発見フェア	信金発！地域発見フェア実行委員会
	東北復興水産加工品展示商談会	復興水産加工業販路回復促進センター

5 経営改善支援の取組【リレバン推進プラン課題3関連】

- 経営課題を有する取引先企業を経営改善支援先と位置づけ、解決に向けて取り組まれている。

	期初債務者数	うち経営改善支援取組先数 α	うち期末に債務者区分がランクアップした先数β(ランクアップ率β/α)	うち再生計画策定先数
平成26年度実績	24,595	1,137	113(9.9%)	439

※県内に本店を有する金融機関の実績

6 人材育成の取組【リレバン推進プラン課題3関連】

○ 県内の金融機関及び商工団体において、目利き能力や提案能力の向上に向けて、動産評価、企業再生、農業経営等をテーマとした研修受講や資格取得が行なわれている。

県内金融機関・商工団体による人材育成（主なもの）

回答機関名	受講研修・取得資格等の名称	研修等主催機関名	受講・資格取得等人数
青森銀行	法人FA養成	(内部研修)	26年度までの累計54名認定
	融資営業マン制度	(内部制度)	26年度までの累計43名認定
	融資インターバル研修	(内部研修)	26年度:9名受講
	企業再生セミナー	(内部研修)	26年度:175名受講
みちのく銀行	農業経営アドバイザー	(株)日本政策金融公庫農林水産事業	27年度上半期までの累計15名取得
	医療経営士3級	(一社)日本医療経営実践協会	27年度上半期までの累計3名取得
	動産評価アドバイザー	NPO法人日本動産鑑定	27年度上半期までの累計2名取得
	フィールドイグザミネーター	トゥルーバググループホールディングス(株)	27年度上半期までの累計2名取得
青い森信用金庫	動産評価アドバイザー養成認定講座	(一社)金融財政事情研究会	26年度:2名認定
	地域密着型実践研修	(一社)東北地区信用金庫協会	26年度:4名受講 27年度上半期:4名受講
	経営支援目利き力養成研修	(一社)東北地区信用金庫協会	26年度:4名受講 27年度上半期:2名受講
	経営改善計画策定支援研修	(内部研修)	26年度:24名受講 27年度上半期:24名受講
	企業再生支援実践講座	(一社)全国信用金庫協会	27年度上半期:1名受講
東奥信金	経営支援目利き力養成研修	(一社)東北地区信用金庫協会	26年度:2名受講 27年度上半期:2名受講
	ABLセミナー	(内部研修)	26年度:19名受講
	経営改善計画書作成研修	(内部研修)	26年度:22名受講
	目利き力養成講座	(一社)全国信用金庫協会	27年度上半期:1名受講
青森県信用組合	企業再生支援実践講座	(一社)全国信用金庫協会	27年度上半期:1名受講
	事業性融資研修会	(内部研修)	27年度上半期:59名受講
	青森県中小企業再生支援協議会による研修会	青森県中小企業再生支援協議会	27年度上半期:27名受講
	支援者の対話術のかかわり術	(独)中小企業基盤整備機構	27年度上半期:57名受講
	目利き能力と提案力向上の視点	(独)中小企業基盤整備機構	27年度上半期:54名受講
県内金融機関共通	経営革新支援機関向け研修会	東北経済産業局	27年度上半期:2名受講
	小規模事業者等の支援に係る情報交換会	全国信用組合連合会	27年度上半期:1名受講
青森県中小企業団体中央会	イノベーション・ネットワーク・あおもり連携アドバイザー養成講座	イノベーション・ネットワーク・あおもり	26年度:24名認定 27年度上半期:24名認定
	IM養成研修	(一社)日本ビジネス・インキュベーション協会	26年度:1名取得 27年度:1名取得

Ⅸ 「リレバン推進プラン」に基づく取組の評価

克服すべき課題

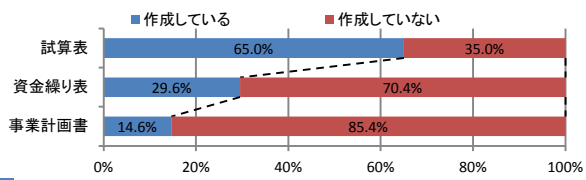
【課題1】 中小企業による的確な情報提供
 中小企業が、金融機関に対して、いかに的確に自社の経営実態等に関する情報を提供するか。

【課題2】 適切な資金供給機能の提供
 金融機関が、中小企業に対して、いかに適切な資金供給機能を提供するか。

【課題3】 質の高いコンサルティング機能の提供
 金融機関が、中小企業に対して、いかに質の高いコンサルティング機能を提供するか。

現状 (今回のアンケート結果等)

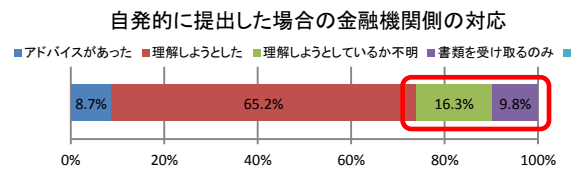
□ 試算表等の作成状況は高くない



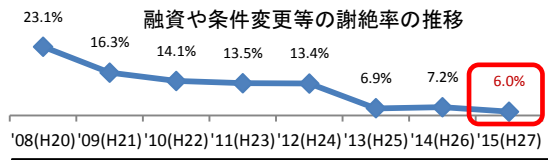
□ 試算表等の作成の必要性を感じない企業が多数存在

試算表等不作成の理由
 ・必要性を感じない・・・約6割
 ・作成方法がわからない・・・約3割

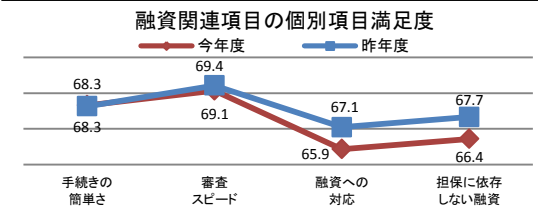
□ 企業からの試算表等の提出に対し金融機関の後ろ向きな対応も存在



□ 融資や条件変更に対する直近の謝絶割合が低水準



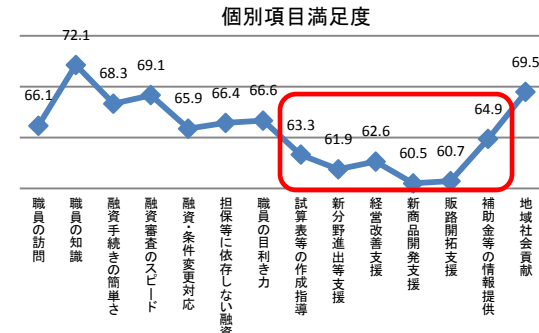
□ メインバンクに対する融資関連項目の満足度が低下



□ 金融機関によりABL等の多様な資金供給の取扱いが進む

実績	H24	H25	H26	H27上半期
ABL	20件33億円	39件76億円	65件111億円	35件69億円
私募債	56件42億円	45件40億円	66件60億円	27件23億円

□ メインバンクに対する経営支援関連項目の満足度が低い



□ 項目、ライフステージ、従業員規模によって異なる提案状況

有用な助言・情報を受けた割合が最多の項目数

	金	商	21	士
創業・新事業展開期	3	10	2	4
成長段階	4	8	3	3
安定期	6	8	3	3
経営改善が必要	6	8	3	2
事業再生が必要	3	12	3	1

	金	商	21	士
従業員0~20名	6	7	3	2
従業員21~50名	6	5	4	5
従業員51~100名	10	2	2	5
従業員101名~	8	2	2	7

評価

- ① 経営者の意識改革
- ② 中小企業のスキルアップ
- ③ 中小企業の経営実態等の提供に係る情報不足の解消
- ④ 金融機関側の受入体制の強化

取組強化が必要

- ① 不動産担保や個人保証に過度に依存しない資金供給機能の提供
- ② 中小企業のライフステージに応じた適切な資金供給機能の提供
- ③ 多様な資金供給の担い手との連携強化

引き続き取組を

- ① 的確な中小企業ニーズの把握
- ② コンサルティング機能の強化
- ③ 外部機関との連携による質の高いコンサルティング機能の提供
- ④ 企業再生支援体制の強化

取組強化が必要