

地域金融機関の地域密着型金融の取組み等に対する利用者等の評価に関するアンケート調査結果の概要（北陸財務局管内分）

北陸財務局では、地域金融機関の利用者等を対象に、地域金融機関の地域密着型金融の取組みや金融庁・財務局が取り組んでいる施策に対する評価を把握するために、聴き取り等によるアンケート調査を実施しております。今回、その結果を取りまとめましたので、これを公表します。

I. 調査概要

- ◆ 調査期間 平成 26 年 5 月～6 月
- ◆ 調査対象者 北陸財務局管内の地域金融機関の利用者等 61 名
(内訳：中小企業者 31 名、商工会議所等の経営指導員等 24 名、消費生活センター職員等 6 名)

II. 調査結果のポイント

地域金融機関の地域密着型金融の取組みについては、約 6 割が積極的であると評価している。個別の項目については、「顧客企業への訪問等の姿勢」に対する評価は高いものの、「目利き能力」等については、積極的評価は低い割合となっている。

- ◆ 地域金融機関の「地域密着型金融の取組み姿勢（全体評価）」については、積極的評価が約 6 割となっており、消極的評価を大きく上回っている。
- ◆ 「顧客企業との日常的・継続的な接触（顧客企業への訪問等）の姿勢」については積極的評価が約 6 割となっており、消極的評価を大きく上回っている。
- ◆ 「顧客企業の事業価値を見極め、経営課題を発見・把握する能力（いわゆる目利き能力）」については、積極的評価と消極的評価が 3 割程度であり、ほぼ同程度となっている。

III. 調査結果

- ◆ 別紙のとおり

(注 1) 各設問に対する回答を、以下のとおり整理し、グラフ化した。

「積極的評価」: 「積極的（十分、理解しやすい）」と「やや積極的（概ね十分、概ね理解しやすい）」の合計

「消極的評価」: 「消極的（不十分、理解できない）」と「やや消極的（やや不十分、あまり理解できない）」の合計

(注 2) 本アンケート調査は全国の財務局等で実施しております。全国の調査結果については、金融庁において平成 26 年 8 月 15 日に公表されており、参考として掲載しています。

【問合せ先】

北陸財務局理財部金融調整官
電話 076-292-7859

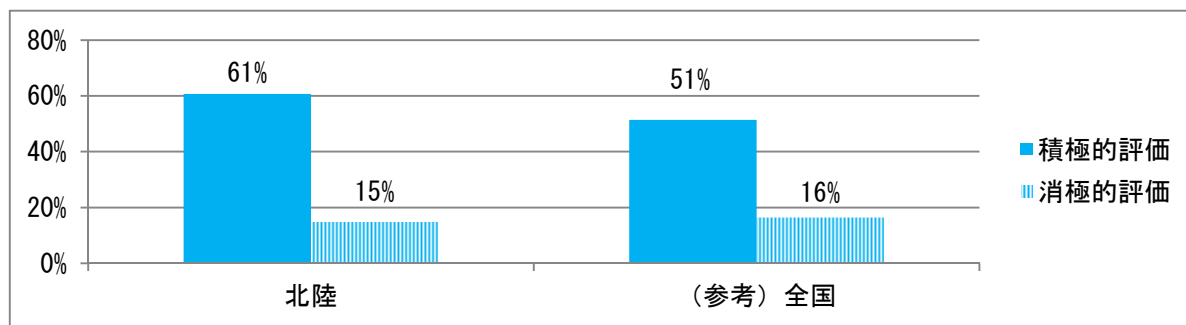
「地域金融機関の地域密着型金融の取組み等に対する利用者等の評価」調査結果

1. 地域金融機関の取組みに対する評価

(1) 地域密着型金融の取組み姿勢（全体評価）

(例：コンサルティング機能の発揮による地域の企業等に対する経営支援や地域経済の活性化への貢献等)

◇ 積極的評価（61%）が消極的評価（15%）を大きく上回っている。



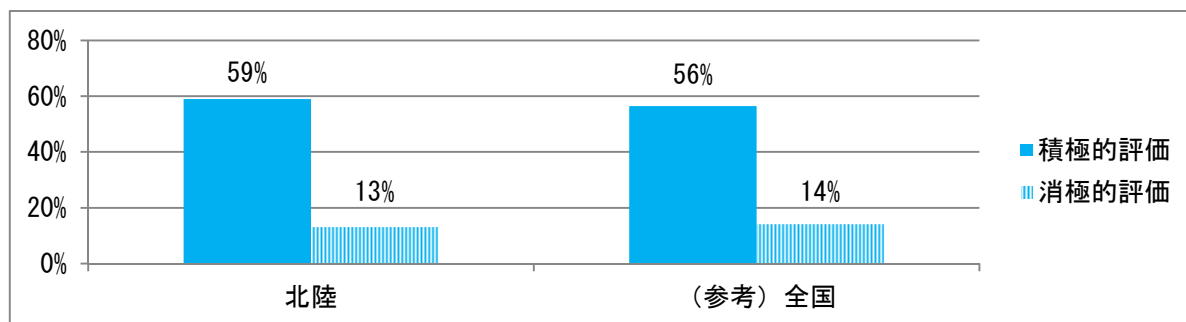
(主な意見) (○：評価できる点、▲：不十分な点)

- 本年2月に受付が開始された「小規模事業者持続化補助金」については、顧客企業の支援・情報発信活動として、申請サポートに積極的に取り組んでいた。
- 農業者の販売力強化について、細かく声掛けができています。金融機関であるため具体的な手法等の技術不足はあるが、国、県などの補助金の知識もある程度持ち合わせており、必要な時期に最適な情報が顧客に届けられていると考えています。
- ▲ 補助金の申請等の手続きは複雑な場合が多く、それに係る支援等をもっと充実させてほしい。
- ▲ 若手経営者や後継者の育成のための研修を開催しているが、さらに地元企業の社員の育成のための研修も開催してもらえると、金融機関が中心となった地元における異業種交流の場が広がり、よりよくなると思う。

(2) 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(i) 顧客企業との日常的・継続的な接触（顧客企業への訪問等）の姿勢

◇ 積極的評価（59%）が消極的評価（13%）を大きく上回っている。

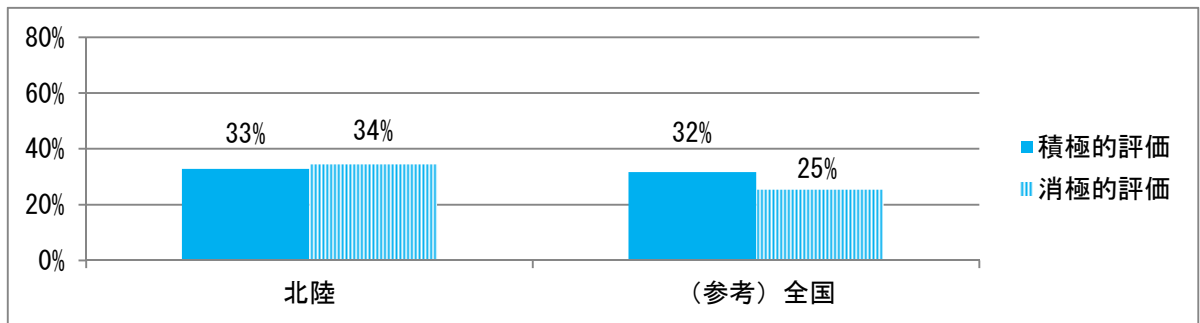


(主な意見) (○:評価できる点、▲:不十分な点)

- 支店長が最低週1回来社し、情報・意見交換を実施している。支店長に異動があっても後任者が当社状況をよく把握しており、対応がスムーズである。
- 各種の情報を元に資金調達に問題がないか声掛けがあったほか、日常的な訪問時にも経営状況等を気にかけてもらっていると感じる。
- ▲ 将来的な話はもちろん、現状におけるきめ細かいニーズの把握も不十分で、提案のタイミングが遅い(具体的事例として、新規の設備投資に際して、利用できそうな補助金があったにも関わらず、提案のタイミングが遅すぎて、申請に間に合わなかった)。
- ▲ どの金融機関からも同内容の声掛けしかされないので、業界の情報収集をより深く行ってほしい。そうすれば金融機関としても融資に繋がりやすくなるのではないか。

(ii) 顧客企業の事業価値を見極め、経営課題を発見・把握する能力(いわゆる目利き能力)

◇ 積極的評価(33%)と消極的評価(34%)がほぼ同程度となっている。

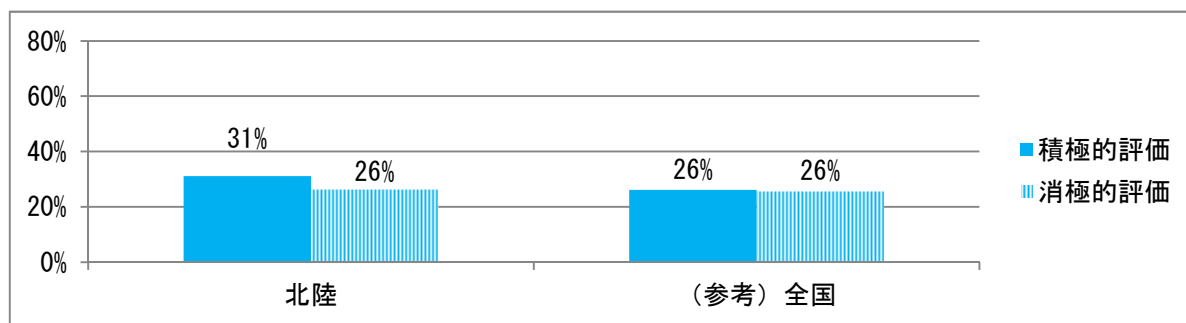


(主な意見) (○:評価できる点、▲:不十分な点)

- 単に借入を勧めてくるだけでなく、長期的な目線で経営について考えてくれる行員が増えている。
- ▲ 本質的な課題を見出すような目利き能力が不足している。経営状態を1期の貸借対照表だけで判断せず、過去複数の貸借対照表との比較や日常的な訪問・会話から企業の経営状況を把握することが必要だと思う。
- ▲ 地域金融機関はセミナー等を開催しているが、情報提供の面では、同業他社の経営指標を提供してくれる政府系金融機関に及ばないと感じる。

(iii) 顧客企業のライフステージや持続可能性等に応じた経営目標の実現や経営課題の解決を図るための方策（いわゆるソリューション）の提案力

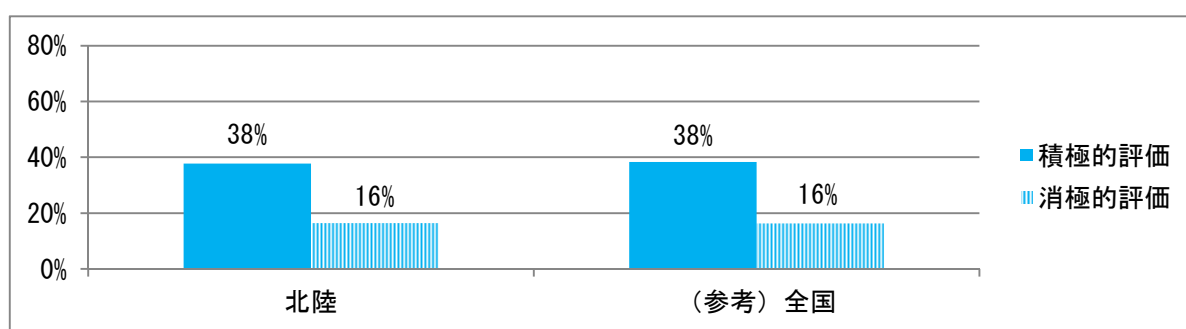
◇ 積極的評価（31%）が消極的評価（26%）を上回っている。



(iii - i) 顧客企業のライフステージの各類型における地域金融機関の取組み姿勢

① 創業・新事業開拓支援（例：新事業価値の見極め、事業立上げ資金への対応等）

◇ 積極的評価（38%）が消極的評価（16%）を上回っている。

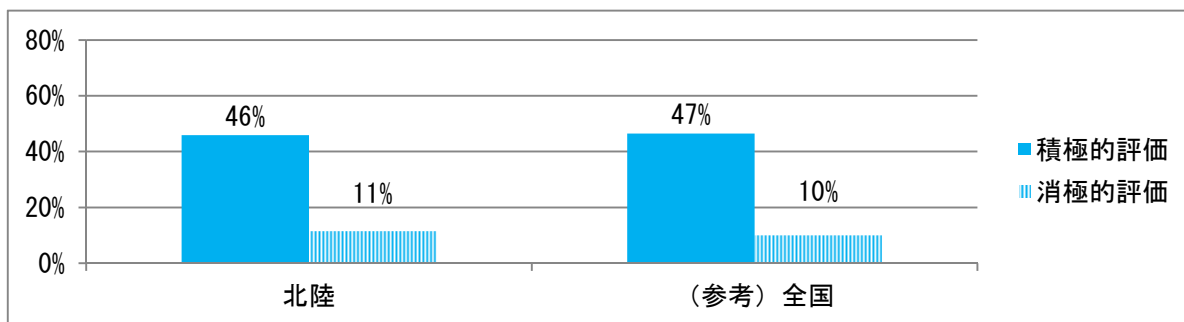


(主な意見) (○：評価できる点、▲：不十分な点)

- 新規創業・開業についての情報収集にとっても力を入れている。
- 創業を支援する4団体（金融機関を含む）の連携体『ななお創業応援カルテット』が構築されたこともあり、特に創業予定者への支援は評価できる。
- ▲ 新規出店（新業態への転換も含む）の支援をした時に、金融機関と協働して資金の目処をつけたが、金融機関の対応はそこまでで、その後の細かい相談には一切乗らない事例があった。
- ▲ 新規事業が軌道に乗るまでの長期的な視野に立った（継続的な）支援をしてほしい。

②成長段階にある取引先支援（例：販路獲得の支援、海外進出等の新たな事業展開に向けた支援等）

◇ 積極的評価（46%）が消極的評価（11%）を大きく上回っている。



(主な意見) (○：評価できる点、▲：不十分な点)

<ビジネスマッチング>

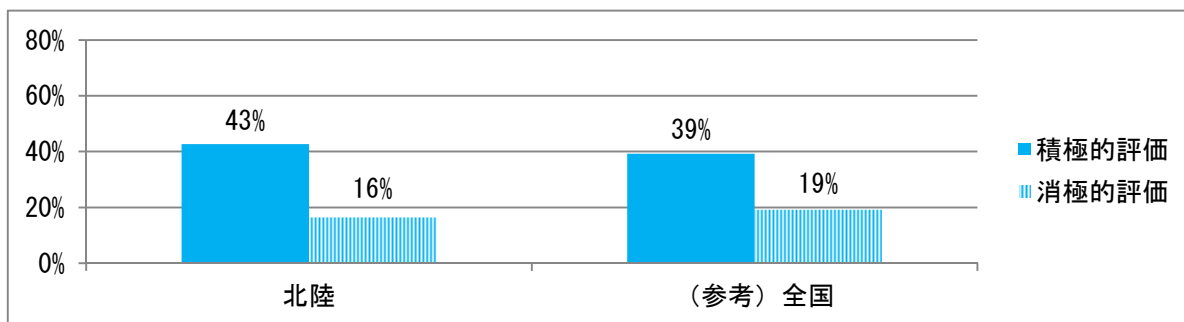
- しんきんビジネスフェアは継続的、定期的に開催していることで実績も評価できる。「信金業界」の取組みとして継続していくとよい。
- 商談会の開催等、ビジネスマッチングを行う場を提供しており、顧客企業の販路開拓に向けた積極的な支援姿勢が見られる。
- ▲ 商談会については、参加企業は商業系の企業が多いようなので、当社（部品製造業）の販売先となりうる工業系の企業（製造業）が多く参加する商談会の開催を期待している。
- ▲ 紹介企業との取引状況を定期的に確認する等のマッチング後のフォローが不足している。

<海外進出支援>

- 海外生産拠点（中国、インドネシア）に対する販路拡大や人材の確保について迅速な対応を行ってくれる。
- タイに進出する際、地域金融機関から現地の日本企業や同行提携先の外国銀行の紹介等の支援を受け、紹介先の数社と取引成立に至った。
- ▲ 海外進出時に取引先の紹介を受けたが企業名の情報提供のみであったため、紹介企業が必要としている技術及び当社技術を分析しマッチングする等、より深い支援ができれば良い。

③経営改善支援 (例:貸付けの条件の変更、経営再建計画の策定支援、動産担保融資 (A B L) 等)

◇ 積極的評価 (43%) が消極的評価 (16%) を上回っている。

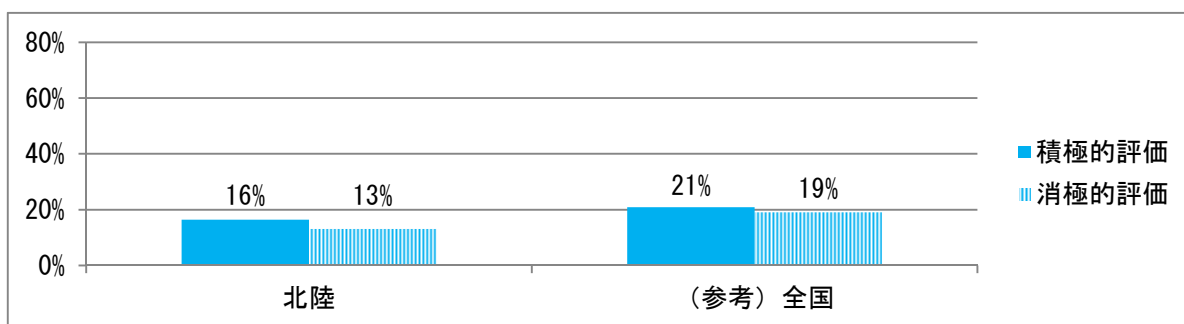


(主な意見) (○:評価できる点、▲:不十分な点)

- 事情の異なる様々なケースの再生支援について、経営者の立場に立ってコンサルタント機能を発揮し、真剣に取り組んでいる姿勢が伺える。顧客企業における各種制度融資・補助金の利用に際して、経営者との同行や申請方法について事前にヒアリングをするなど、顧客企業の経営改善に向けた積極的な取り組みを展開している。
- ものづくり補助金の申請に関し、協力してもらっている。
- ▲ 認定経営革新等支援業務を行う支店がその役割を果たしていないように感じるので、積極的に支援願いたい。
- ▲ 動産担保融資については、当該企業のイメージ低下を懸念しているのか、提案すらしていない場合もある。

④事業再生・業種転換支援 (例:DES・DDSやDIPファイナンスの活用等)

◇ 積極的評価 (16%) と消極的評価 (13%) がほぼ同程度となっている。
なお、「どちらとも言えない」と「わからない」の合計が約7割となっている。



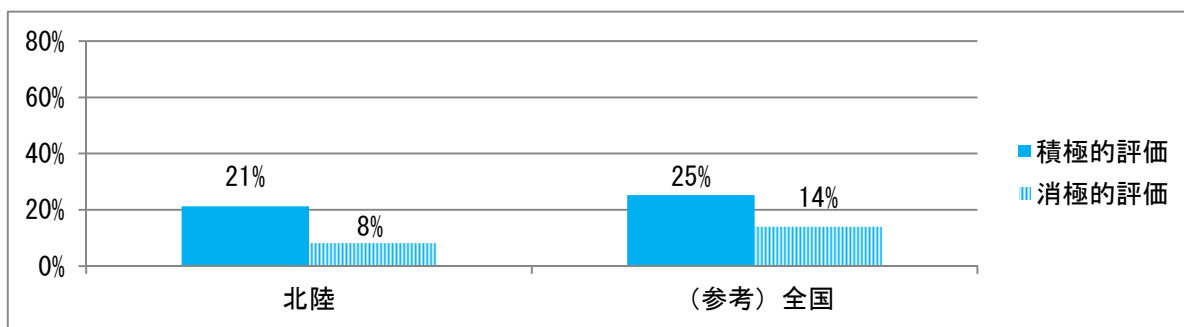
(主な意見) (○:評価できる点、▲:不十分な点)

- ▲ DES・DDSやDIPファイナンスの活用については、地域銀行で何例も見られるものの、信用金庫等では融資担当者でも制度を十分に知らない場合がある。

⑤事業承継支援（例：M&Aのマッチング支援、相続対策支援等）

◇ 積極的評価（21%）が消極的評価（8%）を上回っている。

なお、「どちらとも言えない」と「わからない」の合計が約7割となっている。

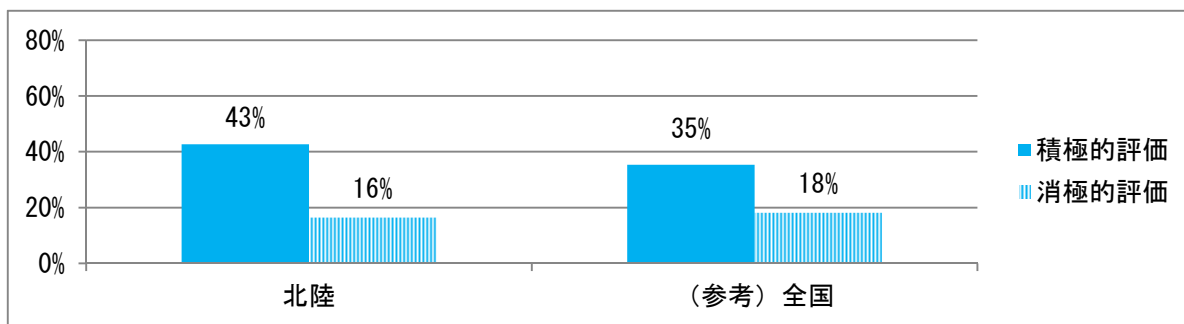


(主な意見) (○：評価できる点、▲：不十分な点)

- 将来の事業承継について相談した際に、頻繁に訪問があり、様々な提案を行ってくれた。
- ▲ 事業承継についての支援は、今後益々ニーズが高まると考えられる。創業とあわせ、中小企業の持続化に向けた取組みに期待したい。

(iv) 外部専門家・外部機関等との連携姿勢

◇ 積極的評価（43%）が消極的評価（16%）を上回っている。

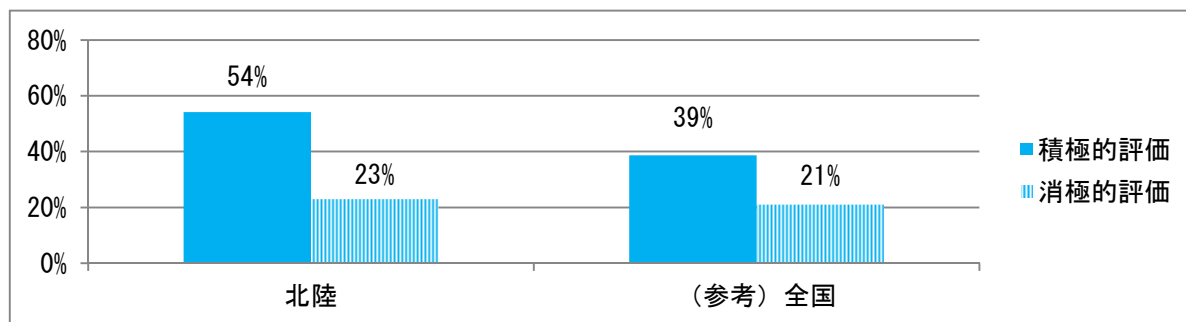


(主な意見) (○：評価できる点、▲：不十分な点)

- 産学連携など他の支援機関と連携しながら、企業や地域が抱える課題に対応しており評価できる。
- 新事業・経営革新に取り組む企業に対して、商工会議所と支援機関が連携していくことが求められている中、専門部署やスタッフを抱え積極的に取り組んでいる。今後も互いに情報提供し合い、連携を深めていきたい。
- ▲ 地域金融機関が経営支援に不慣れであることから、専門家派遣制度のむやみな活用と経営改善を期待できない派遣が多く見られ、制度活用の成果について検証する必要がある。
- ▲ 相談先（専門家）が分からない場合が多いので、金融機関から専門家を紹介してもらえれば助かる。

(3) 地域の面的再生への積極的な参画

◇ 積極的評価（54%）が消極的評価（23%）を大きく上回っている。



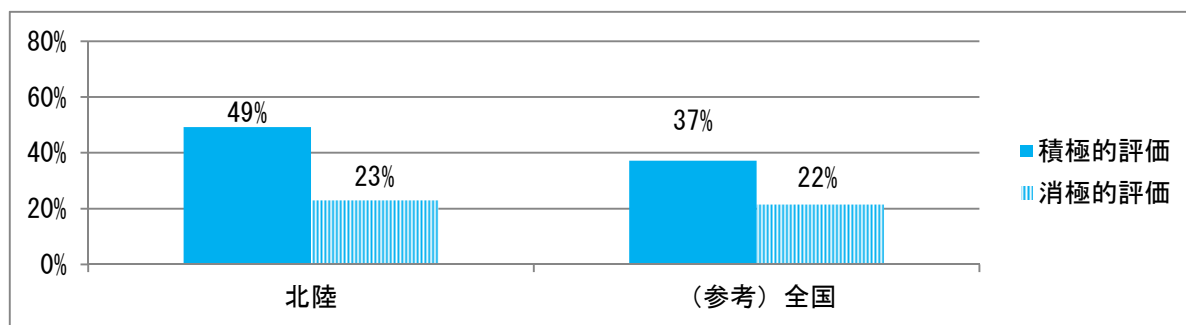
(主な意見) (○：評価できる点、▲：不十分な点)

- 当所の地域活性化を目的としたプロジェクトチームの委員として積極的に参画してもらっている。
- 地域の一斉清掃への参加や信金中金とも連携した地域ビジョンの作成等、地域活性化によく貢献している信用金庫がある。
- ▲ 金融機関の方がもっと様々な会や団体に参加すべきと考える。そうした付き合いの中から様々な背景が見えてくると思われるが、奥まで入らない方が多いと感じる。

(4) 地域や利用者に対する積極的な情報発信

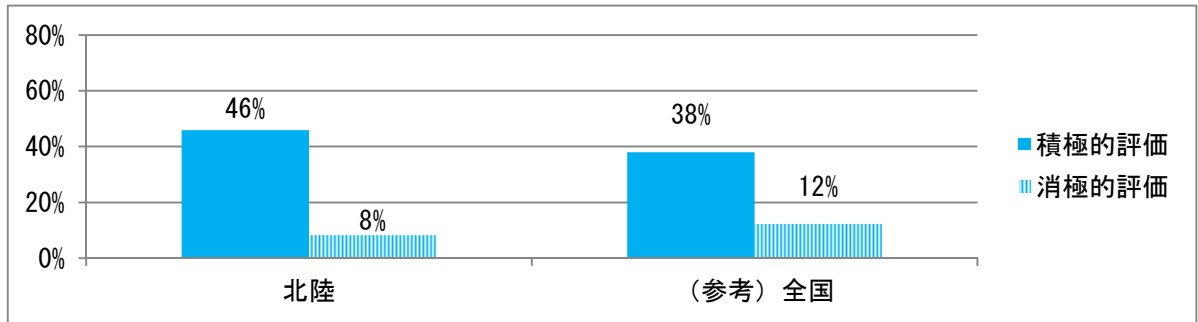
(i) 地域や利用者に対する情報発信の姿勢

◇ 積極的評価（49%）が消極的評価（23%）を上回っている。



(ii) 情報発信の内容

◇ 積極的評価（46%）が消極的評価（8%）を大きく上回っている。



(主な意見) (○：評価できる点、▲：不十分な点)

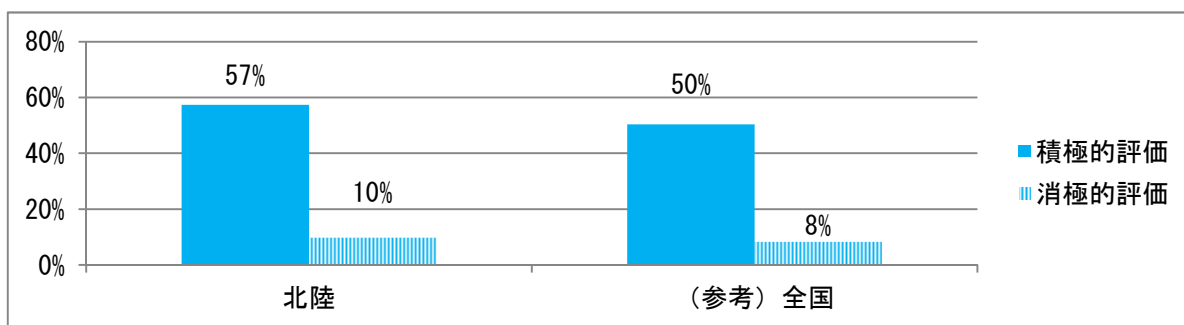
- 事業相談や交流会の設定、及び金融経済教育等の側面支援については浸透してきており、HPを通じた情報発信についても一定評価できる。
- ▲ 情報発信について、店頭に置いてある資料以外に改めて発信するような姿勢が見られない。
- ▲ 取組み成果については、マスコミ等を通じ、広く世間に伝えていただけるとよい。

2. 当局の施策に対する評価

当局が取り組んでいる地域密着型金融の促進に関する施策

- ・地域金融機関が自らの地域密着型金融の取組みを説明し、地域関係者が議論・評価する会議（シンポジウム）の開催
- ・特に先進的な取組みや、広く実践されることが望ましい取組みを行っている地域金融機関に対する顕彰の実施
- ・新規融資や経営改善・事業再生支援等にかかる金融機関の先進的な取組みや広く実践されることが望ましい取組みを取りまとめた参考事例集の公表 等

◇ 積極的評価（57%）が消極的評価（10%）を大きく上回っている。



(主な意見) (○：評価できる点、▲：不十分な点)

- 金融機関に対し取組み事例の提示や指導等を行い、金融機関の態勢改善に向けて積極的に関与しようとする姿勢は評価する。
- 金融機関に対する働きかけを継続し、地域密着型金融の取組みをもっと進めてほしい。
- シンポジウムや参考事例集で紹介された取組みは企業支援の手法の一つとして取り入れるべき点も多く、仕事上役に立っている。今後も継続してほしい。
- シンポジウムは、当所もここ数年出席する中、他地域の情勢や取組み方等が大いに参考になるものであり、刺激を受けてモチベーションのアップに繋がっている。
- ▲ 現状の施策では、中小・零細企業の支援にはつながらない（銀行のマンパワーを鑑みるに）と思われるため、そういった先にも支援の手が伸びるような施策の実現を望む。
- ▲ 金融機関にとっては分かりやすい事例集かと思うが、一般市民にも理解できるよう、簡単なダイジェストのようなものがあればよい。
- ▲ 金融庁の取組みについてももっとPRして欲しい（例えば、金融機関の良い取組み事例をまとめたものを冊子にして銀行の窓口置くなど）。