

リレバン・レポート'09

～さあ、資金繰り表から始めよう！～

平成22年2月
青 森 県

「リレバン・レポート'09」の発行にあたって

現在、県内の景気は、厳しい状況にあり、その先行きにも不透明感が強まっています。

平成21年の企業倒産件数は、102件(対前年比75.6%)であり、平成20年10月31日に創設された緊急保証制度や、昨年12月4日に施行された中小企業金融円滑化法など、金融面での施策の効果によって小康状態となりました。

しかしながら、今後の見通しは予断を許さない状況であり、今後も中小企業金融の円滑化は最重要課題であると考えています。

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、その効率的な推進方策を提示することを目的として、昨年度「リレバン・レポート」を導入いたしました。

第2号となる今年度の「リレバン・レポート」は、主に中小企業者側の取組状況に重点を置いて取りまとめましたが、当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。

最後になりましたが、アンケート調査に御協力いただいた中小企業者の皆様及び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、発行にあたっての御挨拶といたします。

平成22年2月

青森県商工労働部長 櫻庭 洋一

(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。
- ×地域貢献の名の下にコストを無視した取組を金融機関に求める。

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 中小企業者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 総合満足度と個別項目満足度との相関関係	
III 中小企業者の資金調達の現状	7
1 融資や条件変更の謝絶割合	
2 謝絶理由	
IV 中小企業者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 決算書の提出	
5 中小企業者が決算書等を自発的に提出した場合の金融機関側の反応	
V 「相互信頼」関係の構築へ向けて	15
1 目指せ！満足層	
2 さあ、資金繰り表から始めよう！	
3 今後の取組スケジュール	

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21年11月25日～平成21年12月25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	1,407社(回収率56.3%)
有効サンプル数	1,255社(対総回収数比89.2%)

(有効サンプル内訳)

○業種別	建設業295社、製造業115社、卸小売業516社、サービス業245社、その他84社
○従業員数別	「20名以下」1,095社、「21～50名」93社、「51～100名」38社、「101名以上」29社

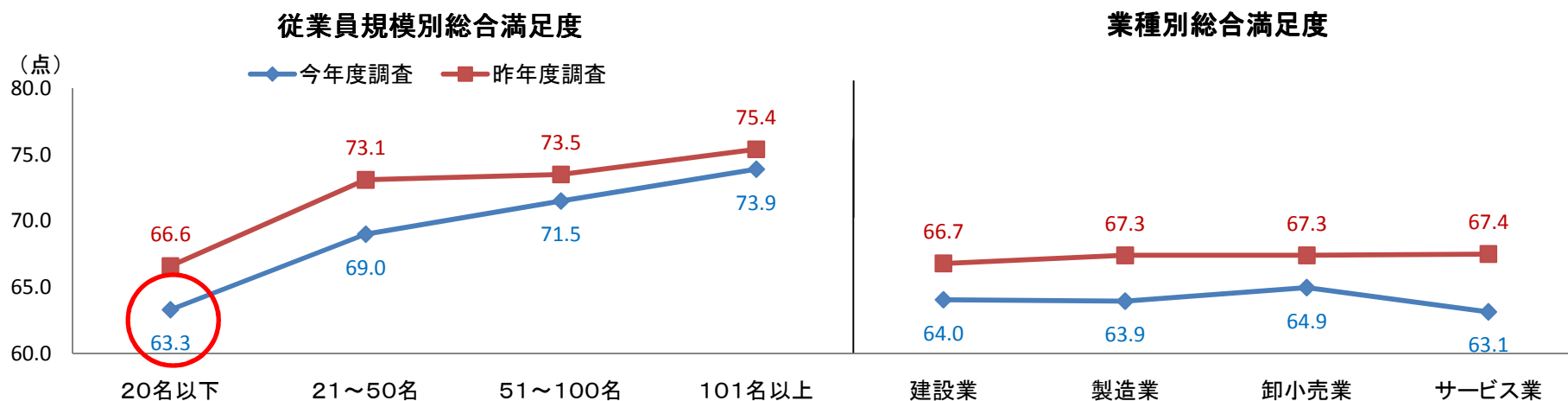
Ⅱ 中小企業者の金融機関に対する満足度

1 総合満足度

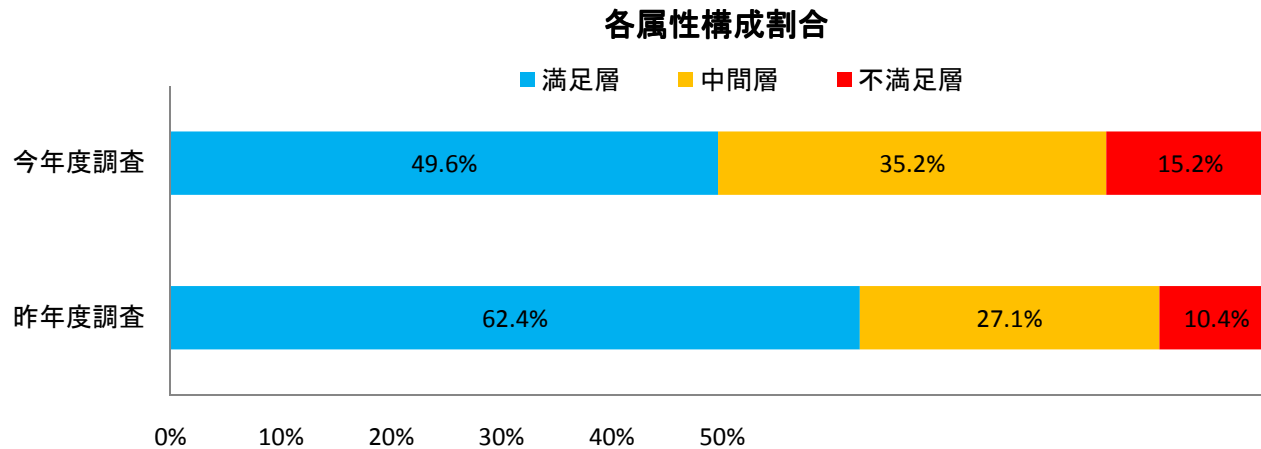
中小企業者の金融機関に対する総合満足度

64.2点 (昨年度比▲3.2点)

- 昨年度の67.4点より3.2点下回る結果となった。
- 従業員20名以下の小規模企業の満足度が低い状況。
- 業種による差は見られない。



○総合満足度については、満足層が減少し、中間層・不満足層が増加した。



「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ていますが、その回答により、回答者を3つに分類したものです。具体的には、以下のとおりです。

メインバンクの総合的な満足度について伺います。

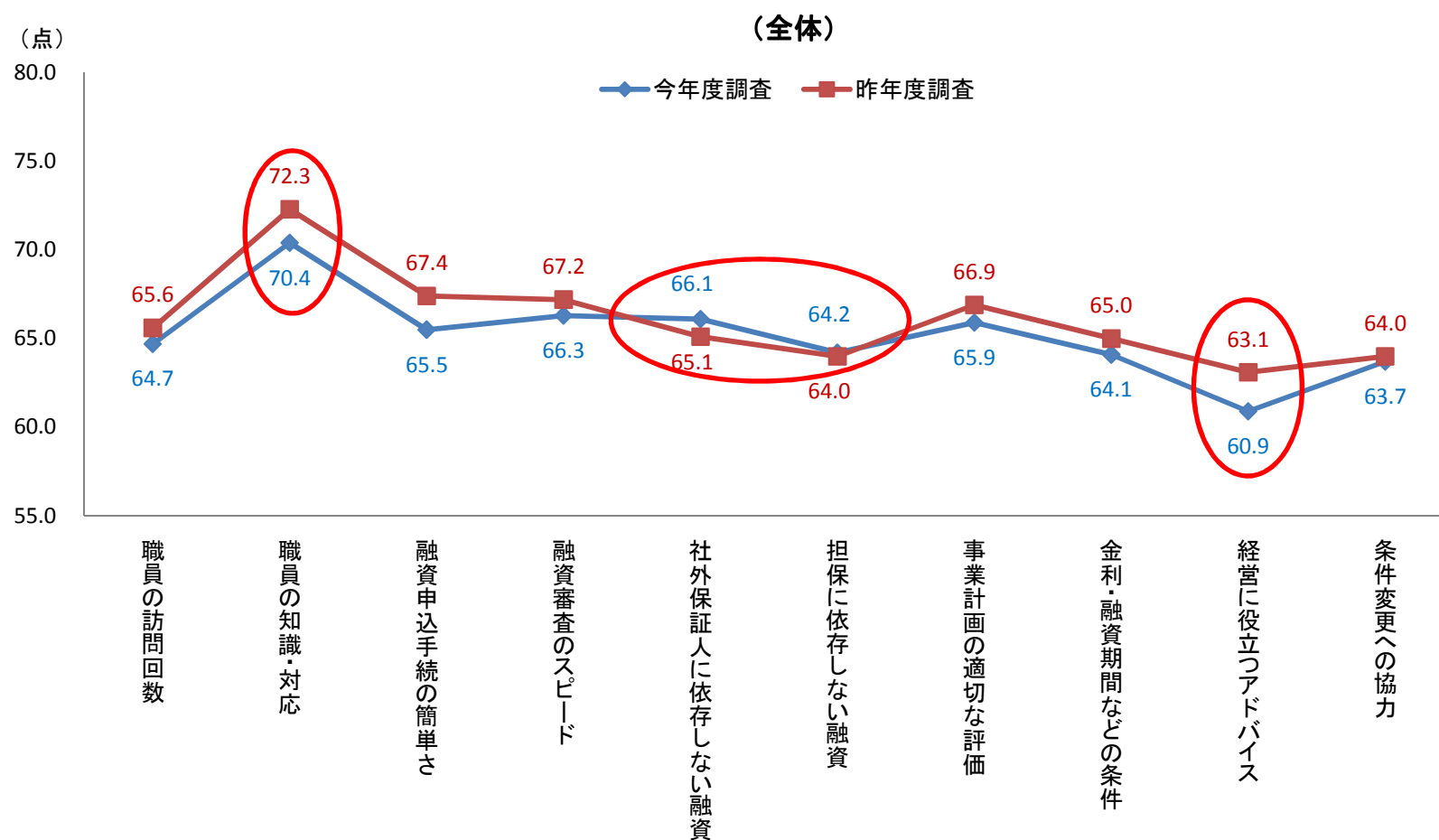
1 大変満足	満足層	サンプル数622(構成比49.6%)
2 かなり満足		
3 まあ満足		
4 普通	中間層	サンプル数442(構成比35.2%)
5 やや不満		
6 かなり不満	不満足層	サンプル数191(構成比15.2%)
7 大変不満		

※次ページ以降で、次のように略式表示する場合があります。

満足層 → (満) 中間層 → (中) 不満足層 → (不)

2 個別項目満足度

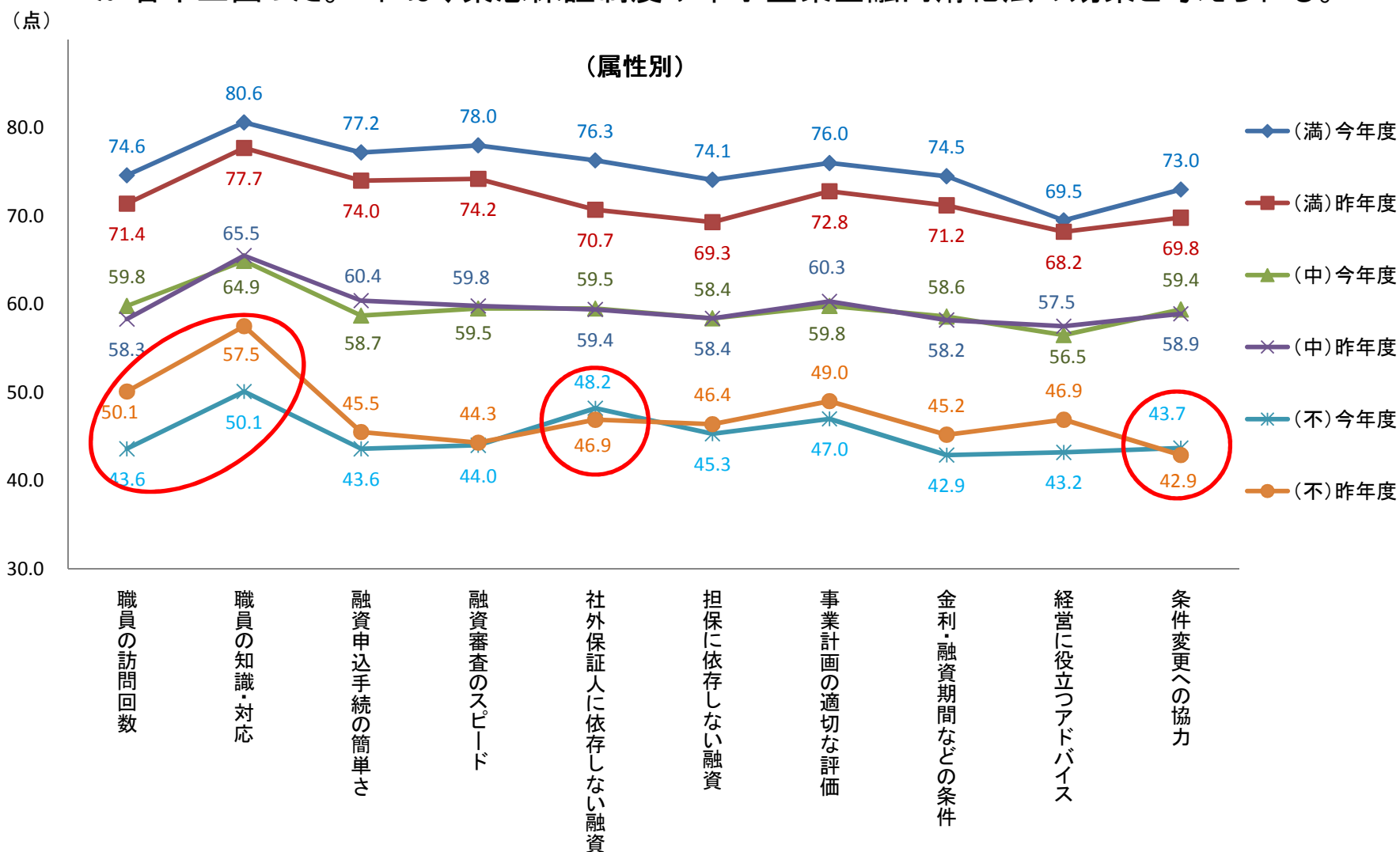
- 「職員の知識・対応」に関する項目の満足度は高い。
- 「社外保証人、担保」に関する項目が昨年度を上回った。
- 「経営に役立つアドバイス」に対する満足度が大きく減っている。



○満足層は、全項目で昨年度を上回り、不満足層はほとんどの項目で昨年度を下回るなど、満足層と不満足層の評価の開きが大きくなった。

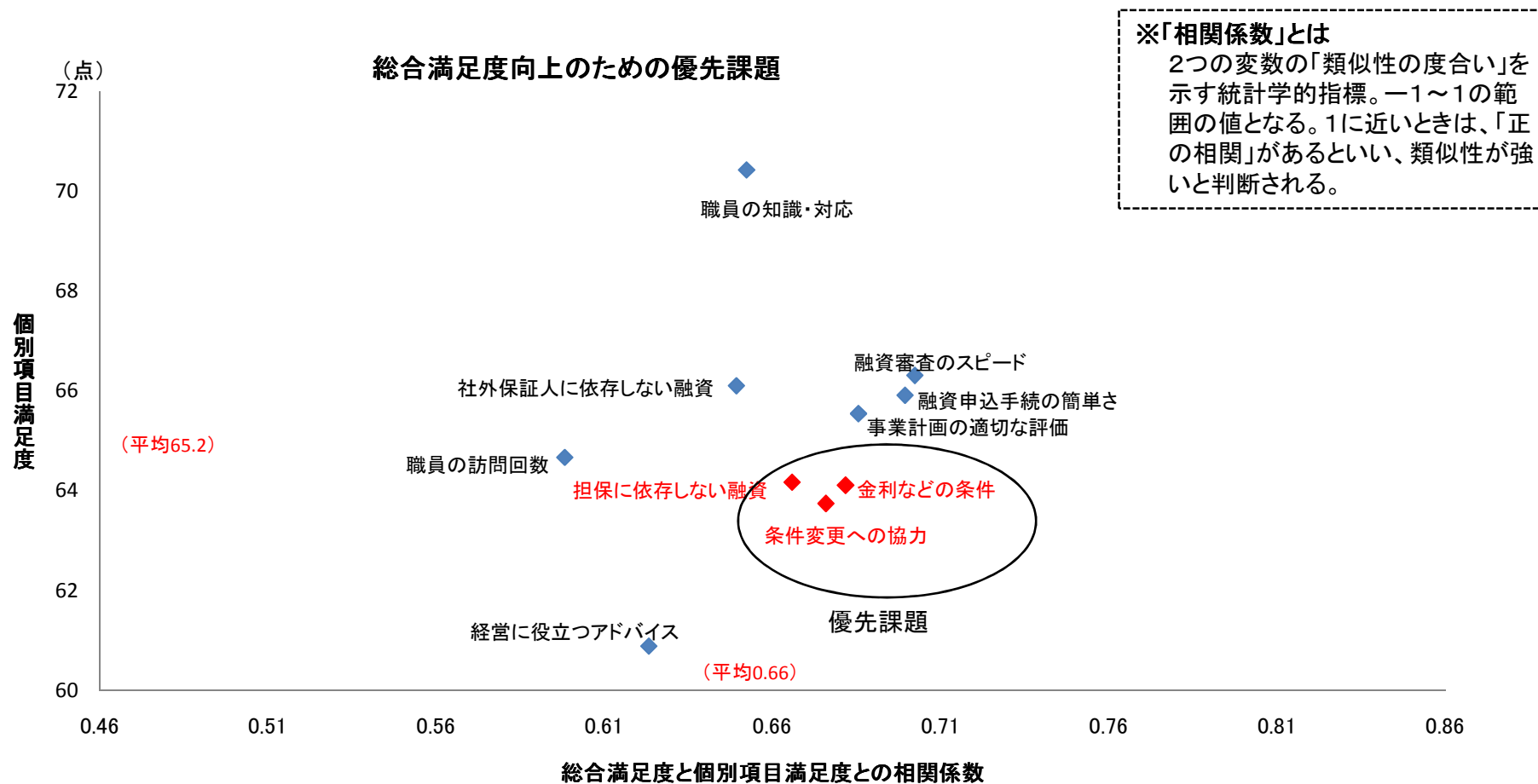
○中間層は、あまり差がなかった。

○不満足層は、職員に関する項目の満足度の下落幅が大きい一方、社外保証人や条件変更が若干上回った。これは、緊急保証制度や中小企業金融円滑化法の効果と考えられる。



3 総合満足度と個別項目満足度との相関関係

- 高相関・低満足度の項目が総合満足度を効率的に上げるための優先課題である。
- 優先課題の解決は、金融機関の努力だけでは困難であり、企業側の協力が不可欠。



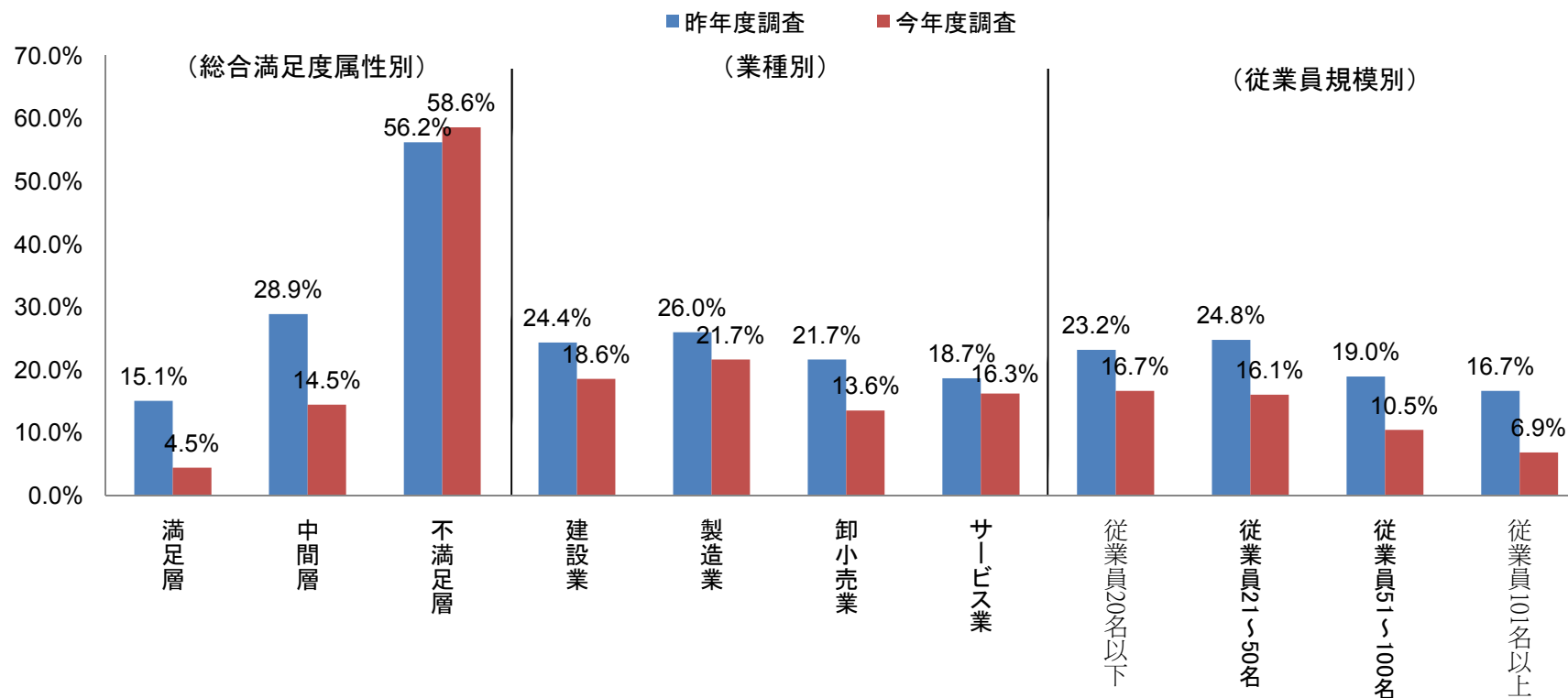
Ⅲ 中小企業者の資金調達の現状

1 融資や条件変更の謝絶割合(全サンプル数に占める「謝絶あり」の割合)

(今年度調査) **16.3%** ← (昨年度調査) **23.1%**

○平成20年10月31日に始まった「緊急保証制度」や昨年12月4日に施行された中小企業金融円滑化法の効果もあってか、昨年度より謝絶割合は大きく減少している。

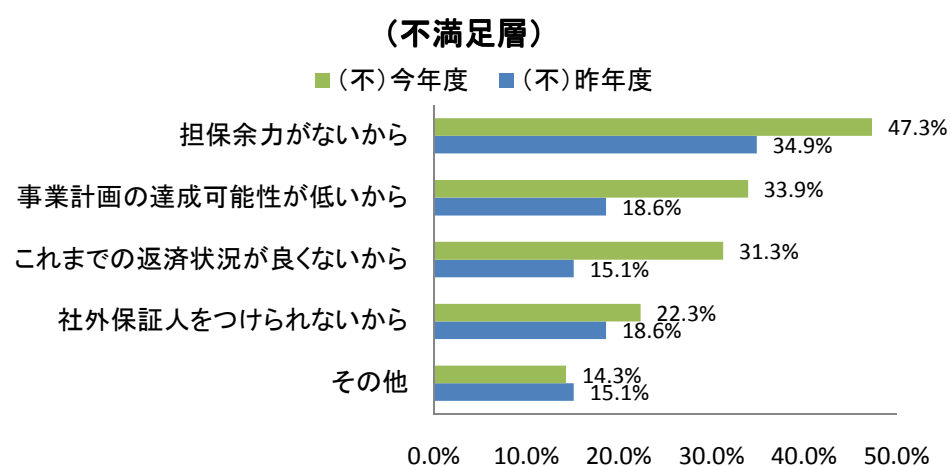
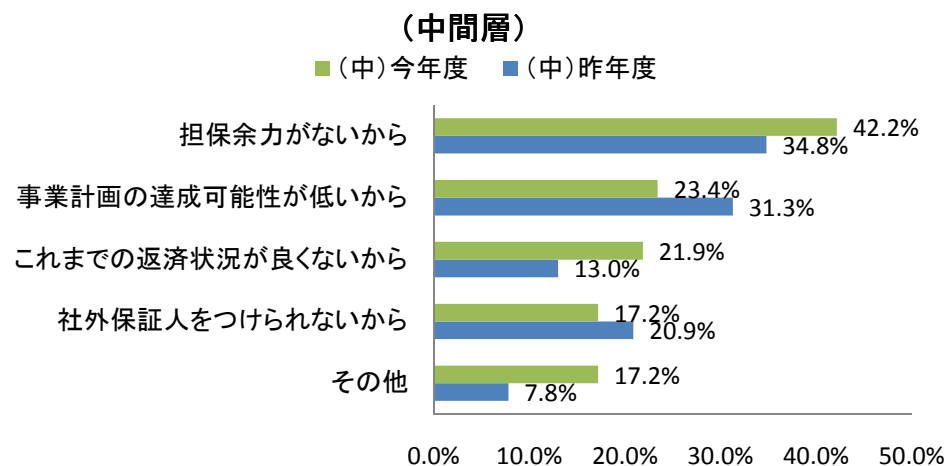
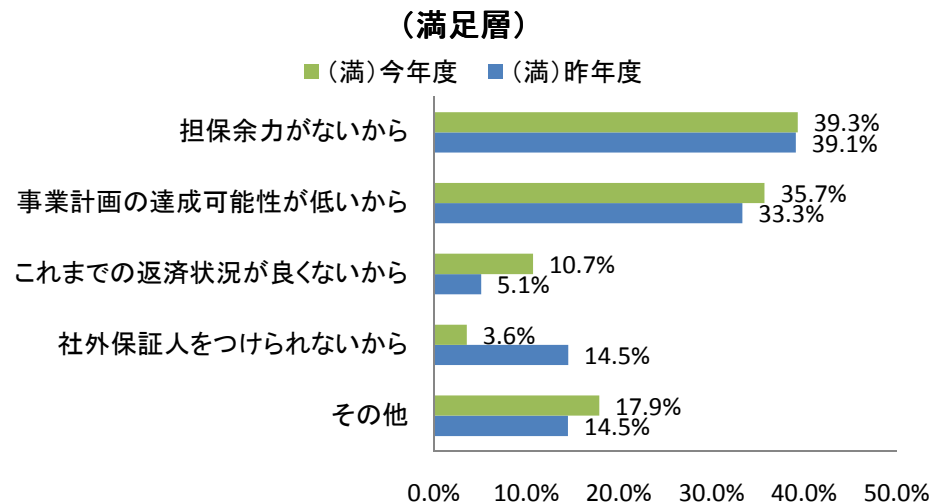
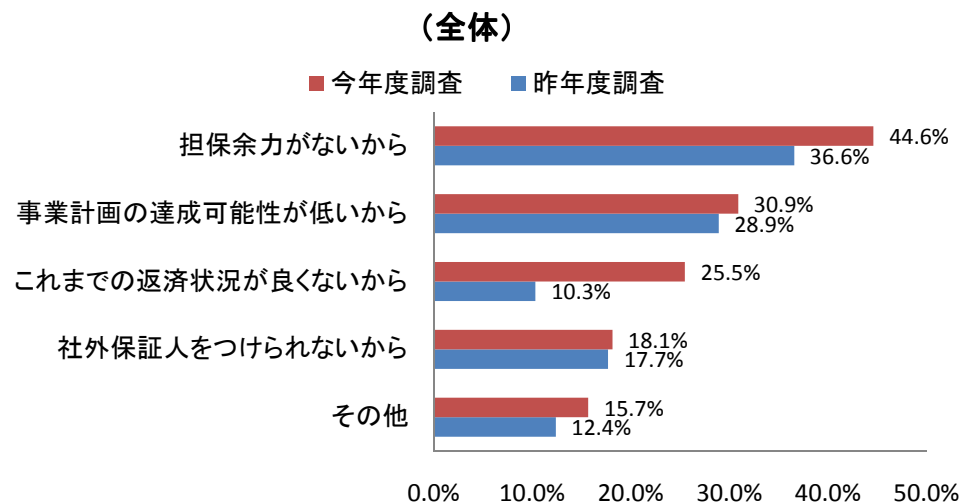
○満足層及び中間層での謝絶割合は大きく減少しているが、不満足層は横這いとなっている。



2 謝絶理由(複数回答、回答数/該当者数(%))

○昨年度に引き続き、「担保余力がないから」が最多となっている。

○不満足層において「担保余力がないから」「事業計画の達成可能性が低いから」「これまでの返済状況が良くないから」が大幅に増加している。



IV 中小企業者の相互理解促進への取組状況

なぜ、試算表、資金繰り表及び事業計画書の作成が重要なのか？

(「リレバン・レポート'08」より)

中小企業者と金融機関の相互理解のために、中小企業者は普段からの積極的な経営情報の開示が必要である。

(リレバン推進ワーキンググループ^(※)の議論より)

一部の企業は、実態把握ができていないため、自社の経営状況を説明できない。
→ そういう企業は業績が悪化していく(資金不足を繰り返す)傾向が強い。

(※)リレバン推進ワーキンググループ

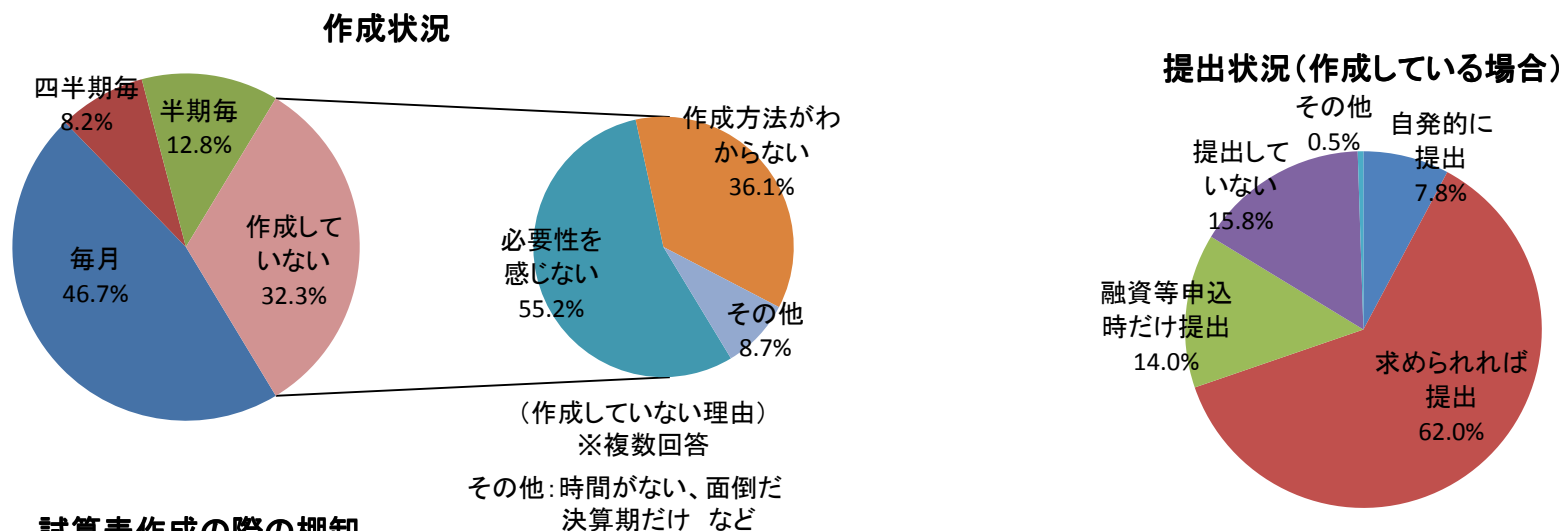
融資現場における実態把握のために県が設置した、金融機関、商工団体等関係機関の実務者レベルで構成されるワーキンググループ。

試算表、資金繰り表及び事業計画書は、中小企業者と金融機関のコミュニケーションツールであり、情報の非対称性の解消のために重要である。

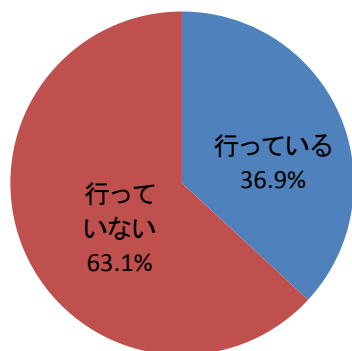
今年度のリレバン・レポートでは、それらのコミュニケーションツールの作成・活用状況を調査することとした。

1 試算表の作成・提出

- 約半数の企業が毎月作成している一方で、作成していない企業も3割を超える。
- 金融機関へ自発的に提出している企業は1割に満たない。
- 満足層は自発的に提出している割合が10.3%、提出していない割合が12.2%なのに対して、中間層は、自発的に提出している割合が3.8%、提出していない割合が22.8%と金融機関への情報提供が少ない。
- 不満足層については、金融機関より提出を求められているためか、中間層より提出していない割合が少ない。



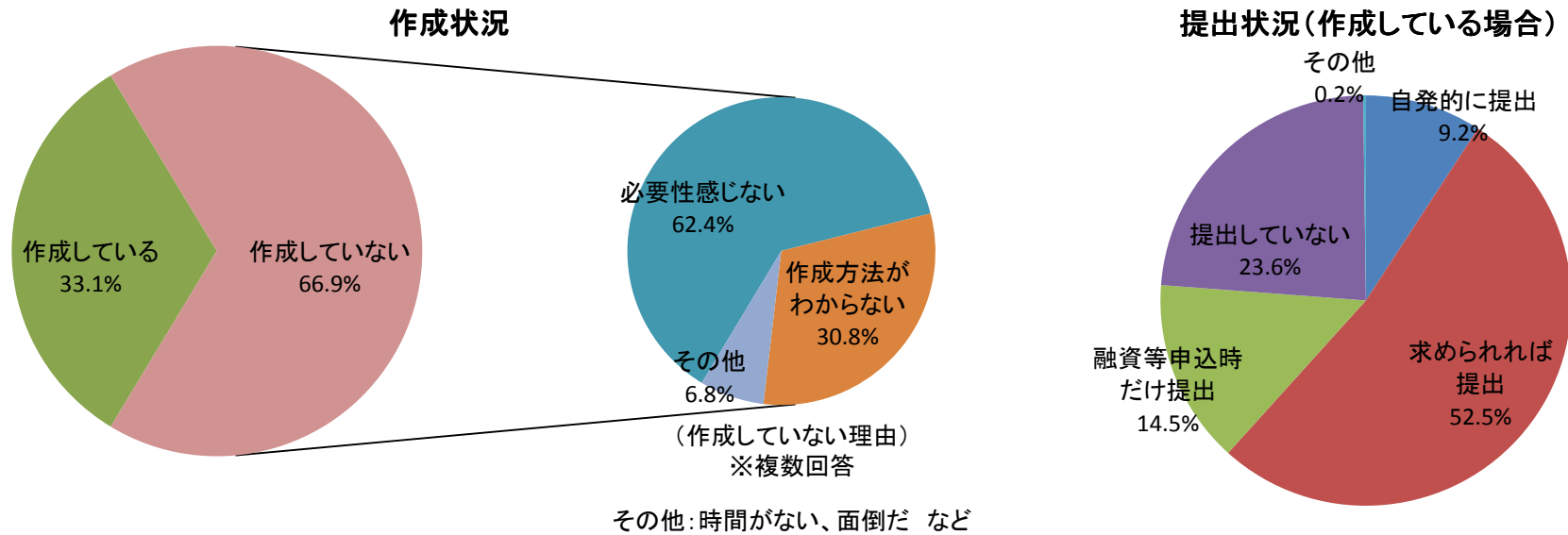
試算表作成の際の棚卸



試算表を	毎月作成	提出	
		自発的に	していない
満足層	54.8%	10.3%	12.2%
中間層	39.6%	3.8%	22.8%
不満足層	36.6%	6.6%	14.0%

2 資金繰り表の作成・提出

- 約3分の2の企業が作成していない。
- 金融機関へ自発的に提出している企業は1割に満たない。
- 満足層は自発的に提出している割合が12.4%、提出していない割合が23.1%なのに対して、中間層は、自発的に提出している割合が3.9%、提出していない割合が31.1%と金融機関への情報提供が少ない。
- 不満足層については、金融機関より提出を求められているためか、中間層より提出していない割合が少ない。



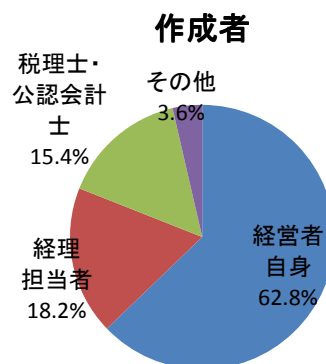
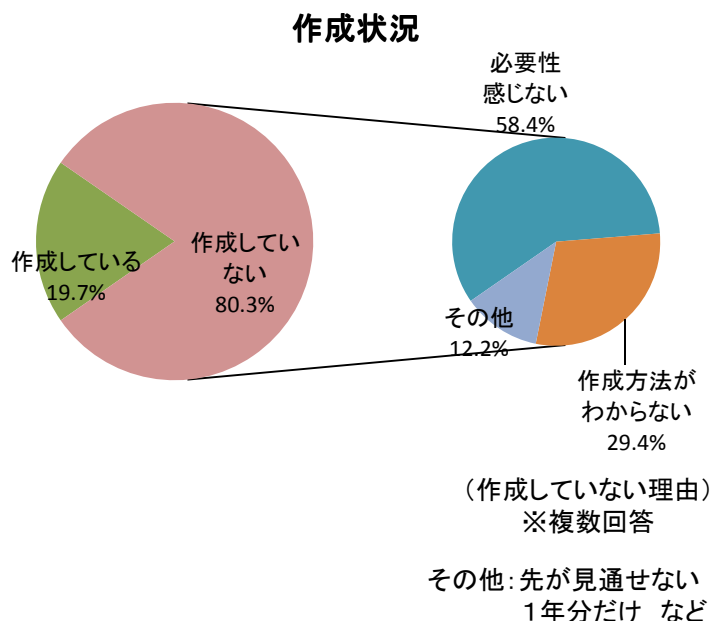
資金繰り表を	作成している	提出	
		自発的に	していない
満足層	38.9%	12.4%	23.1%
中間層	23.3%	3.9%	31.1%
不満足層	36.6%	5.7%	14.3%

3 事業計画(3年程度先までの中期事業計画)の作成・提出

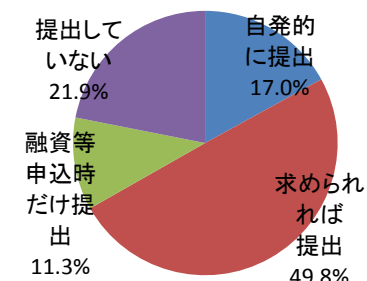
○約8割の企業が作成していない。

○満足層は自発的に提出している割合が20.7%、提出していない割合も20.7%なのに対して、中間層は、自発的に提出している割合が9.9%、提出していない割合が32.4%と金融機関への情報提供が少ない。

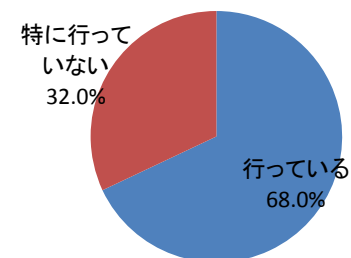
○不満足層については、金融機関より提出を求められているためか、提出していない割合が最も少ない。



提出状況(作成している場合)



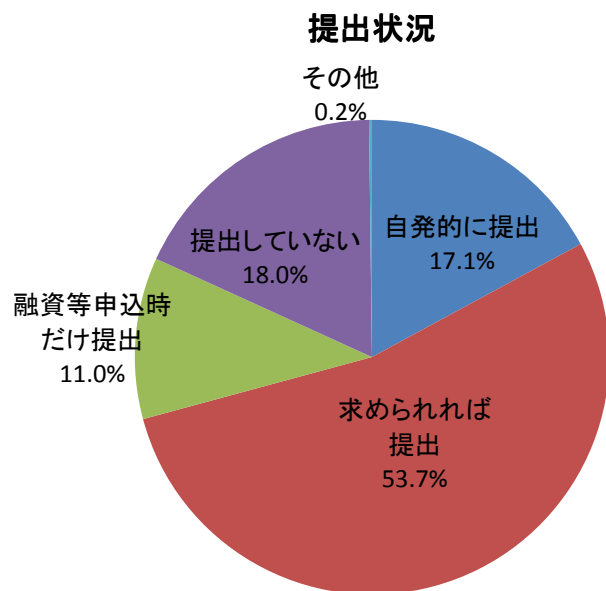
進捗状況のチェック



事業計画を	作成している	経営者作成	提出		進捗チェックする
			自発的に	していない	
満足層	21.7%	63.0%	20.7%	20.7%	70.4%
中間層	16.1%	59.2%	9.9%	32.4%	62.0%
不満足層	21.5%	68.3%	17.1%	7.3%	70.7%

4 決算書の提出

- 金融機関へ自発的に提出している企業は2割に満たない。
- 約2割の企業が提出していない。
- 満足層は自発的に提出している割合が24.0%、提出していない割合が13.2%なのに対して、中間層は、自発的に提出している割合が8.1%、提出していない割合が26.9%と金融機関への情報提供が少ない。
- 不満足層については、金融機関より提出を求められているためか、中間層より提出していない割合が少ない。



決算書を	提出	
	自発的に	していない
満足層	24.0%	13.2%
中間層	8.1%	26.9%
不満足層	15.7%	13.1%

5 中小企業者が決算書等^(※)を自発的に提出した場合の金融機関側の対応

(中小企業者側からの回答)

※決算書等：決算書、試算表、資金繰り表、事業計画

- 全体では、前向きな対応が7割を超えている一方で、「書類を受け取るだけ」「説明を受けただけ」という対応も2割強見られる。
- 前向きな対応は、満足層が85.8%なのに対して、中間層は54.5%、不満足層は36.6%と低くなっている。
- 書類を受け取るだけという対応は、満足層では4.7%に止まるのに対し、中間層で27.3%、不満足層で34.1%と高くなっている。

金融機関側の対応	内容説明後にアドバイスがあった	内容説明後にいろいろな質問があった	内容説明後も特に反応はなかった	書類を受け取るだけで説明の機会を取ってくれなかった
全 体	15.2%	55.8%	10.1%	14.5%
	71.0%			
満足層	17.2%	68.6%	4.1%	4.7%
	85.8%			
中間層	13.6%	40.9%	15.2%	27.3%
	54.5%			
不満足層	9.8%	26.8%	26.8%	34.1%
	36.6%			

V 「相互信頼」関係の構築へ向けて

1 目指せ！満足層

区分	満足層	中間層	不満足層
中小企業者側の特徴	自社の経営状況を把握するために必要な書類を作成し、金融機関に対しても積極的に情報発信している割合が相対的に高い。	自社の経営状況を把握するために必要な書類の作成や、金融機関に対する積極的な情報発信の割合が相対的に低い。	既に融資等を謝絶されている割合が高く、試算表や資金繰り表については、金融機関の指導により、作成しているものと推定される。
金融機関側の特徴 (中小企業者の回答より)	企業から自発的に提出された決算書等に対し、前向きな対応が8割以上を占めている。	自発的に決算書等を提出しても、約5割が消極的な反応となっている。	企業から自発的に提出された決算書等に対し、前向きな対応は4割を切るなど低い状況である。
融資や条件変更の謝絶率	(昨年度) 15.1% ↓ (今年度) 4.5%	(昨年度) 28.9% ↓ (今年度) 14.5%	(昨年度) 56.2% ↓ (今年度) 58.6%
両者の関係	積極的な情報発信により金融機関と良好な関係を築いている。 その結果として謝絶率が低くなるなど好循環となっている。 (リレバンのお手本)	普段のコミュニケーションが乏しい状況である。 <u>中小企業者、金融機関双方ともに相手側へのアプローチが不足しているのではないか。</u> 将来、資金需要が発生した際の円滑な資金確保に不安要素を残す。	普段から金融機関からの指導があるため、資金繰り表などの作成割合は高いものの、積極的に情報発信しようとする意識は高くない。 <u>金融機関には、コンサルティング機能が求められるのではないか。</u>

2 さあ、資金繰り表から始めよう！

満足層における**低い謝絶率は、偶然の結果ではなく、「自社の経営状況を的確に把握し、金融機関に対して積極的に情報提供する」という自らの行動によって得られた果実**である。自社の経営状況をしっかりと把握するためには**「三種の神器」が重要**である。

(企業経営・三種の神器)

①企業が今後進むべき道を示す羅針盤**「中期事業計画」**(作成率19.7%)

②企業の現在位置を確認する**「試算表」**(作成率(毎月)46.7%)

③企業経営の生命線である日々の資金繰りを把握する**「資金繰り表」**
(作成率33.1%)

自社の金融円滑化を勝ち取るために、
さあ、資金繰り表から始めよう！

3 今後の取組スケジュール

