

リレバン・レポート ' 13

～「なんとかなるさ」からの脱却～

平成26年2月

青 森 県

「リレバン・レポート'13」の発行にあたって

県内の景気は、緩やかに持ち直しているところですが、現下の燃料・原材料高や、4月からの消費税率の引上げの影響等、先行きは不透明な状況です。

一方、県内の企業倒産状況は、中小企業金融円滑化法が平成25年3月末に終了した以降も低水準で推移しておりますが、今後については予断を許さない状況であり、経営改善の遅れている中小企業者は早期の取組が求められているものと認識しております。

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の提示を目的として、平成20年度から「リレバン・レポート」を作成しております。

第6号となる今年度の「リレバン・レポート」は、新たな切り口として、中小企業者の経営改善・事業再生に対する意識を調査し、それを軸とした分析を行うことにより、今後の課題を明確化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、発行にあたっての御挨拶といたします。

平成26年2月

青森県商工労働部長 馬場 良夫

(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 個別項目満足度(総合満足度属性別)	
III 中小企業者の資金調達の現状	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 経営改善・事業再生に対する意識等の現状	9
1 経営改善・事業再生に対する意識	
2 経営改善・事業再生支援機関に対する認知度・活用意向	
V 中小企業と金融機関の相互理解促進への取組状況	11
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 決算書の提出	
6 自社の決算内容・資金繰り状況の説明可否	
7 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	
VI 「なんとかなるさ」からの脱却	18
VII 金融機関における多様な資金供給の状況	21
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	
VIII 「リレバン推進プラン」に基づく取組の評価	23

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25年11月12日～平成25年12月13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 1,699社(回収率68.0%)

有効サンプル数 1,571社(対総回収数比92.5%)

(有効サンプル内訳)

○業種別 建設業397社、製造業134社、卸小売業607社、サービス業347社、その他86社

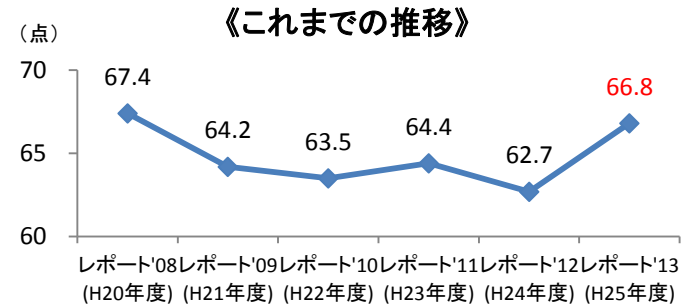
○従業員数別 「20名以下」 1,383社、「21～50名」 125社、「51～100名」 33社、
「101名以上」 30社

Ⅱ 中小企業者の金融機関に対する満足度

1 総合満足度

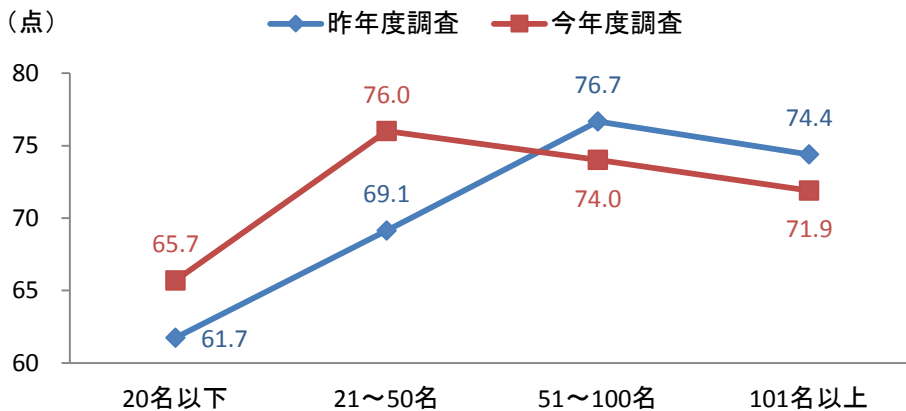
中小企業者の金融機関に対する総合満足度

66.8点 (昨年度:62.7点)

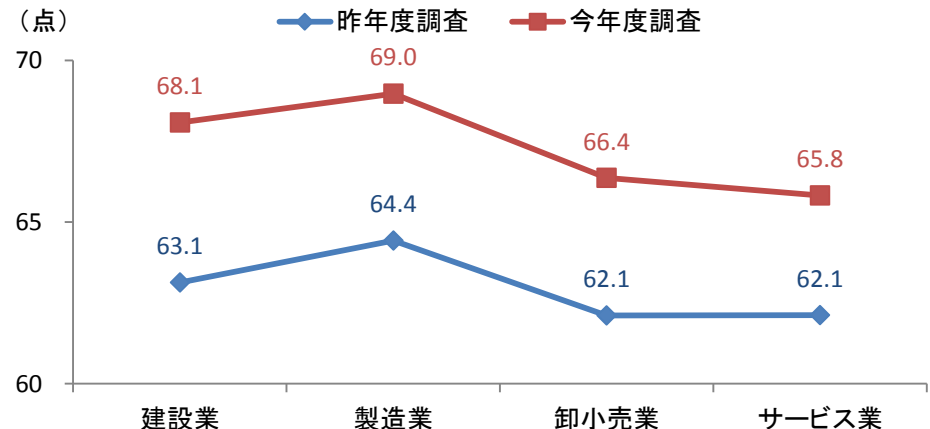


- 総合満足度は、昨年度より4.1点上回る結果となった。
- 従業員規模別では、昨年度同様、従業員20名以下の小規模企業の満足度が低い状況となっている。
- 業種別では、昨年度と比べて総じて上昇している中で、製造業や建設業の満足度が他業種と比べてやや高くなっている。

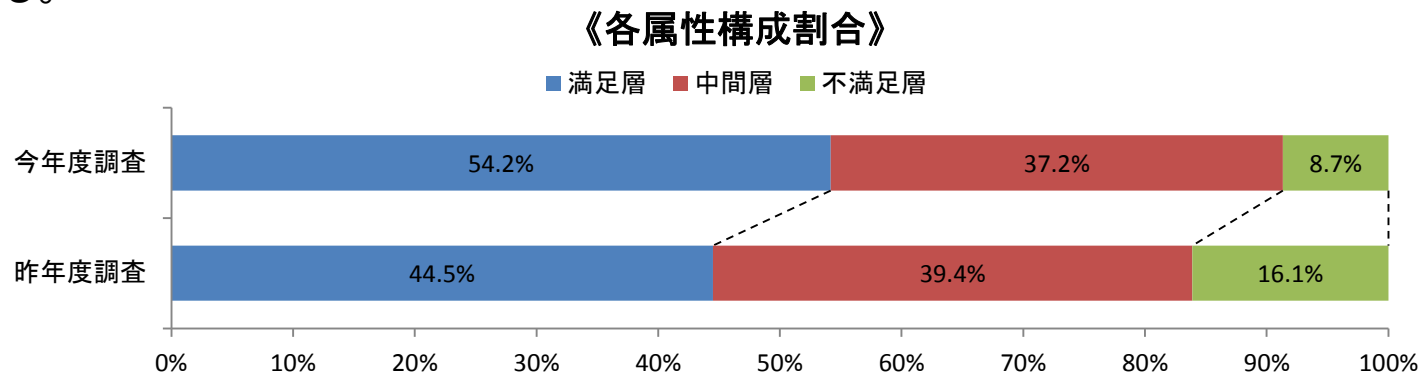
《従業員規模別総合満足度》



《業種別総合満足度》



- 総合満足度の属性別では、満足層が増加し、その分、不満足層、中間層の順に割合が減少している。



「満足層」、「中間層」、「不満足層」とは

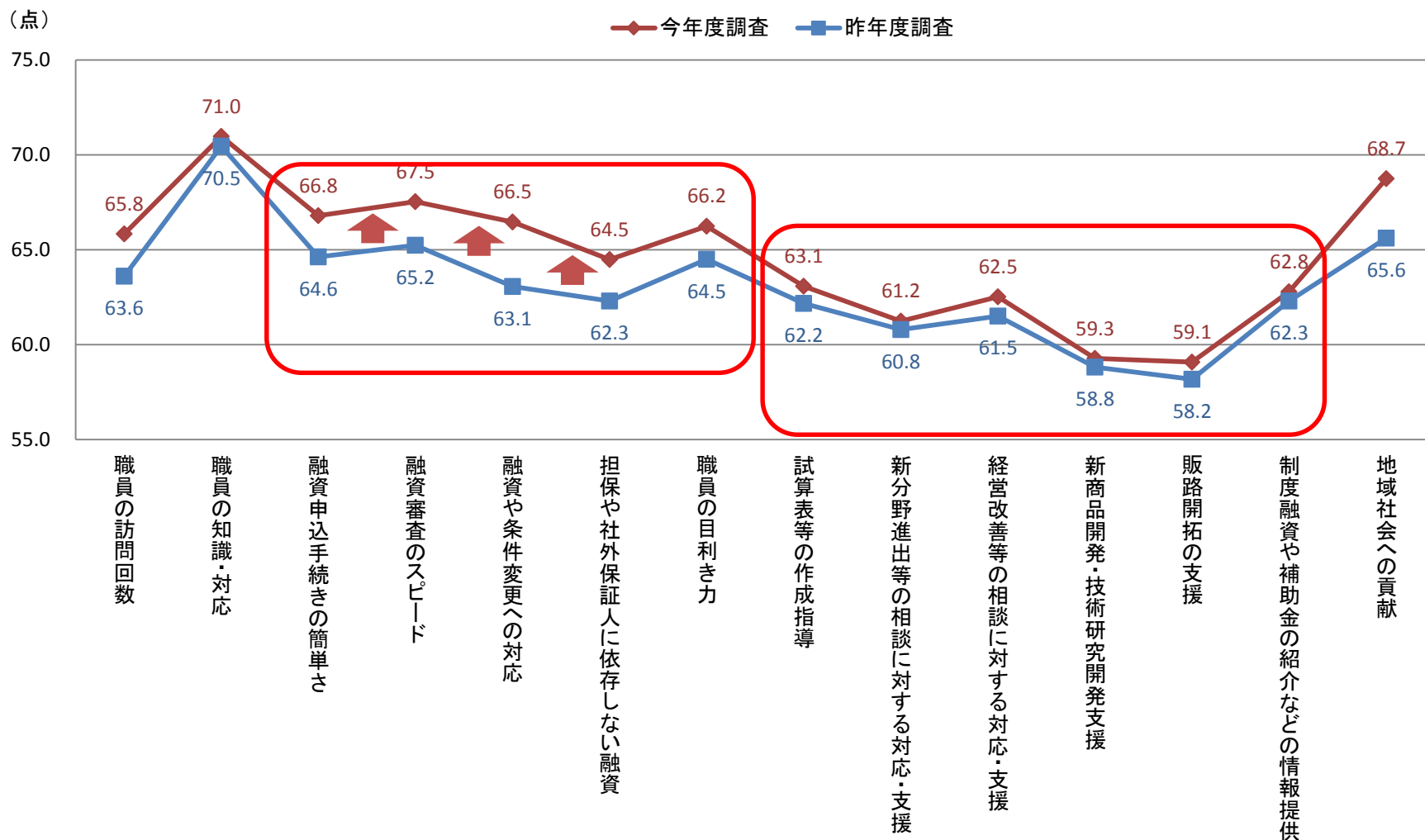
今回実施したアンケート調査の中で、メインバンクの総合的な満足度を調査し、その回答により、回答者を3つに分類したもの。具体的には、以下のとおり。

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851(構成比54.2%)
2 かなり満足		
3 まあ満足		
4 普通	中間層	サンプル数584(構成比37.2%)
5 やや不満		
6 かなり不満	不満足層	サンプル数136(構成比 8.7%)
7 大変不満		

2 個別項目満足度

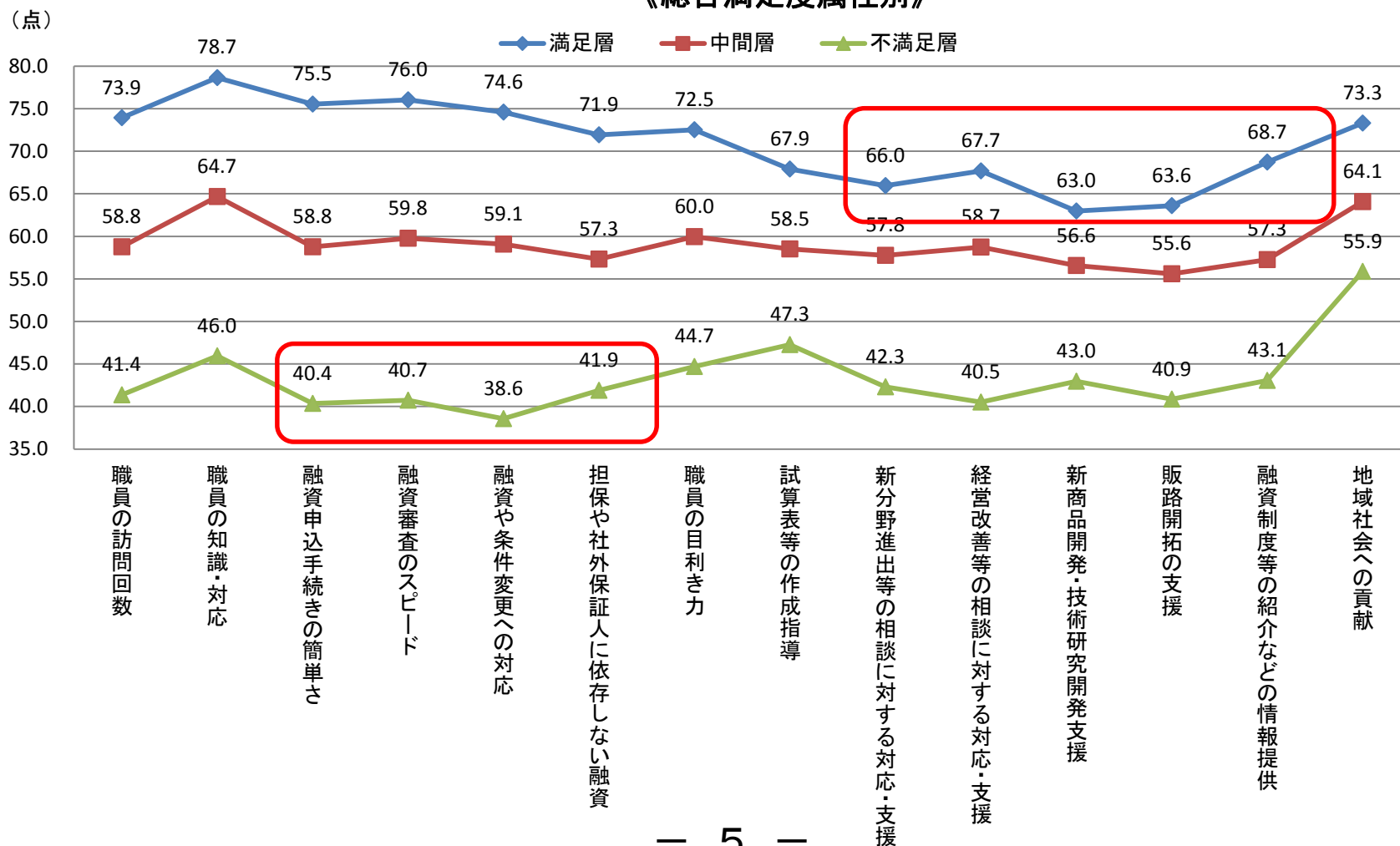
- 項目間の比較では、融資に関する項目の満足度が、昨年度と比較して上昇している。
- 一方で、「販路開拓の支援」「新商品開発・技術研究開発支援」をはじめ経営支援に関する項目で満足度が低い傾向がみられる。



3 個別項目満足度(総合満足度属性別)

- 満足層においては、「新商品開発・技術研究開発支援」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見られる。
- 不満足層においては、「融資や条件変更への対応」など、融資関連項目の満足度が低い傾向が見られる。

《総合満足度属性別》

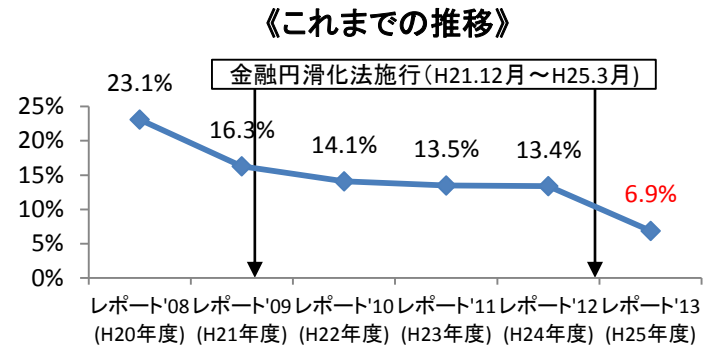
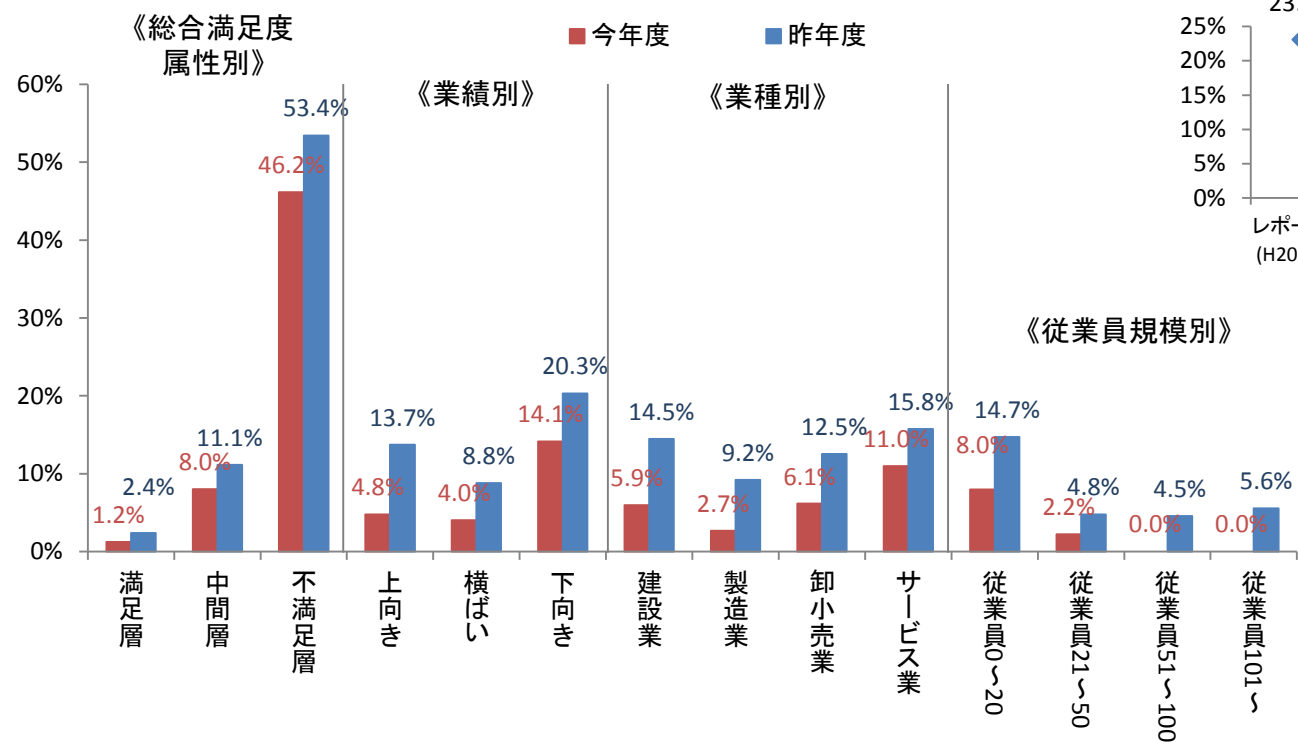


Ⅲ 中小企業者の資金調達の現状

1 融資や条件変更の謝絶経験割合（アンケート回答時期までの1年間における謝絶経験）

（今年度） **6.9%** ← （昨年度） **13.4%**

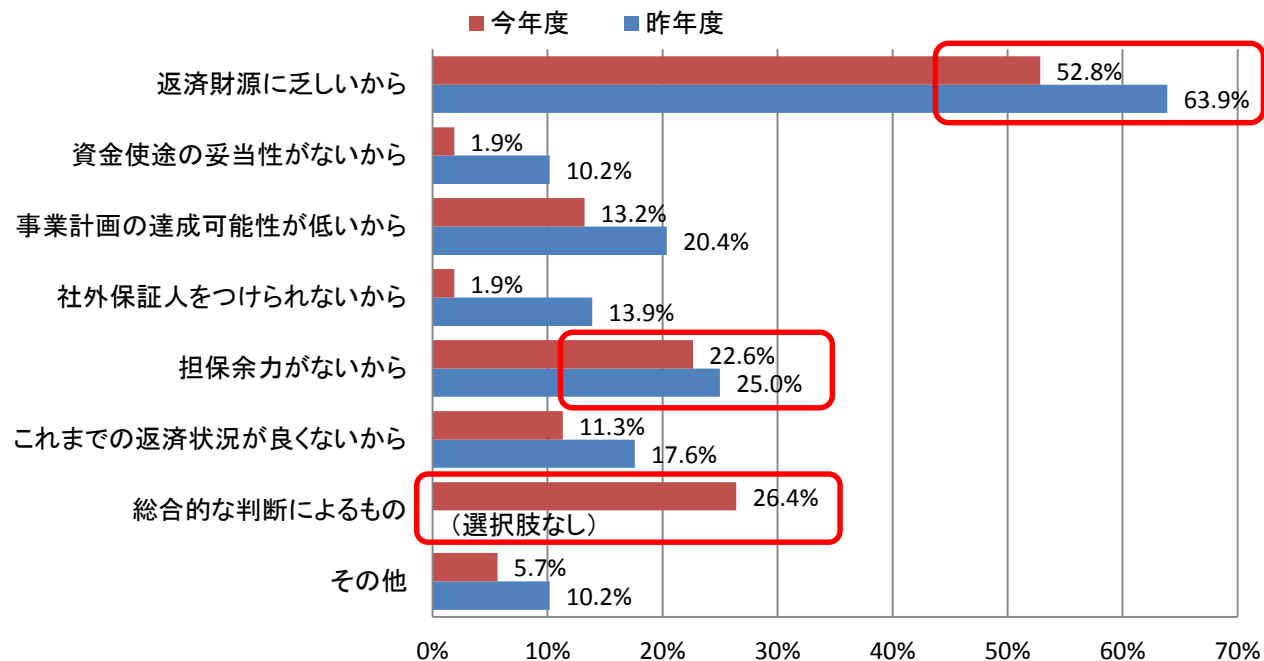
- 謝絶経験率は、昨年度より大幅に低下した。中小企業金融円滑化法終了後も金融機関による融資や条件変更等の前向きな対応がうかがわれる。
- 満足度属性別、業種別、従業員規模別等、総じて謝絶経験率の割合が減少している。



2 謝絶理由（複数回答、回答数／該当者数：サンプル数53）

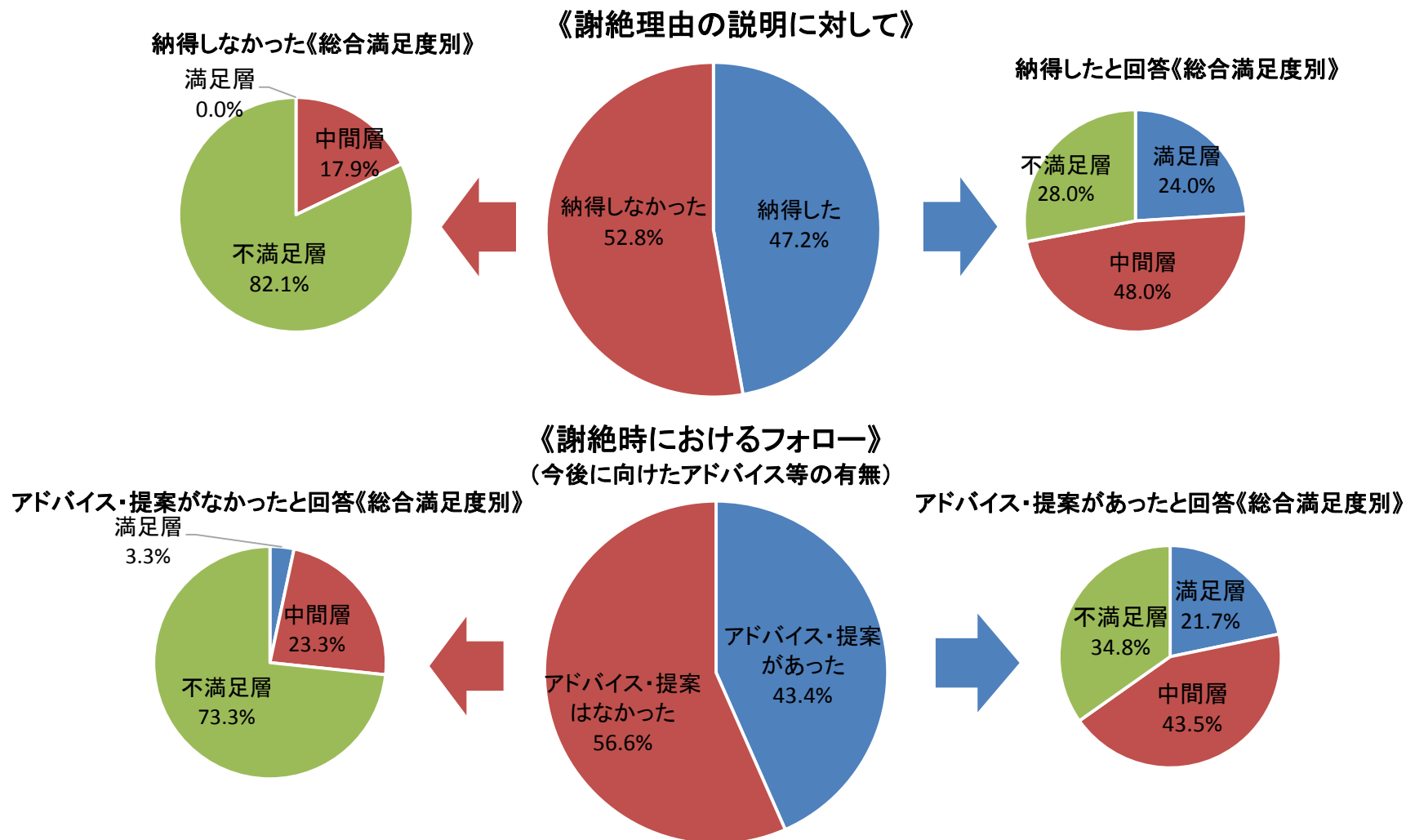
- 昨年度と同様、「返済財源に乏しいから」の回答が最多となっている。
- 「担保余力がないから」においても20%以上と高く、不動産担保や個人保証に過度に依存しない資金供給の取組は道半ばである状況がうかがわれる。
- 今年度、新たに選択肢を設けた「総合的な判断によるもの」においても、ある程度の回答がみられた。

《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53)

- 謝絶理由の説明に対して「納得しなかった」が過半数となっている。
- 謝絶理由の説明に対する納得度合や謝絶後のフォローの有無が、満足度に大きく影響している。



IV 経営改善・事業再生に対する意識等の現状

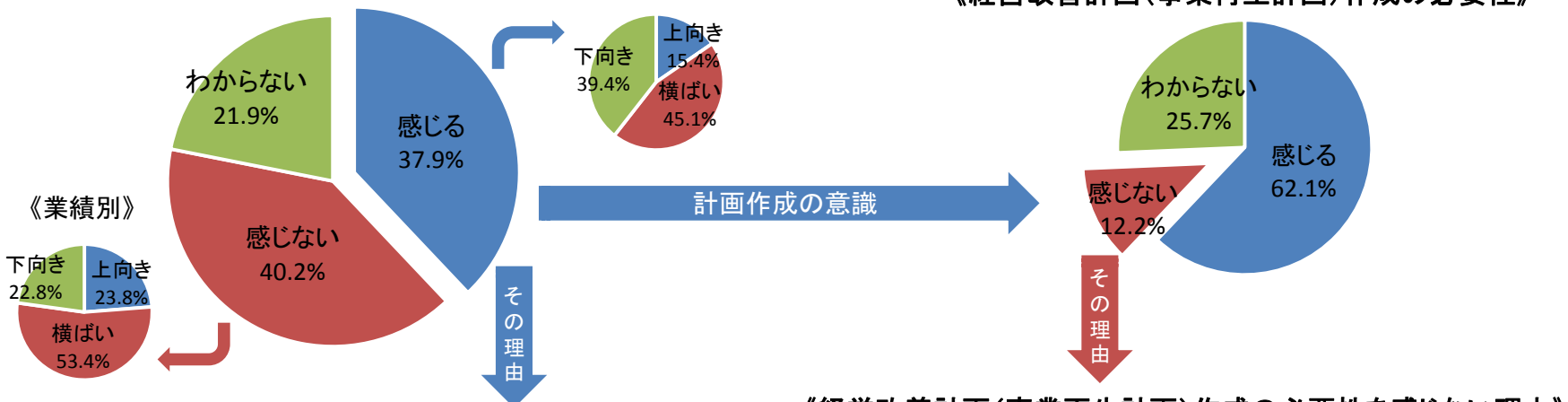
1 経営改善・事業再生に対する意識

- 経営改善・事業再生の必要性を感じている割合は、約4割となっている。
 - 業績別では、「横ばい」や「下向き」の割合が大きい。
 - 主な理由・要因として、「売上減少」が過半数のほか、「資金繰り(借入金の返済)が窮屈」が2割となっている。
- 経営改善・事業再生の必要性を感じている企業のうち、計画作成の必要性を感じる企業は6割超にのぼり、経営改善等に対する意識の高さがうかがわれる。

《経営改善・事業再生の必要性》

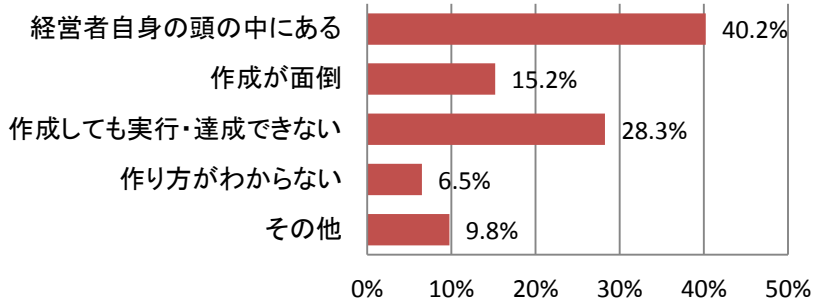
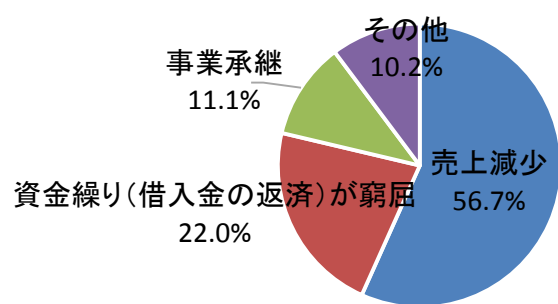
《業績別》

《経営改善計画(事業再生計画)作成の必要性》



《経営改善・事業再生の必要性の理由・要因》

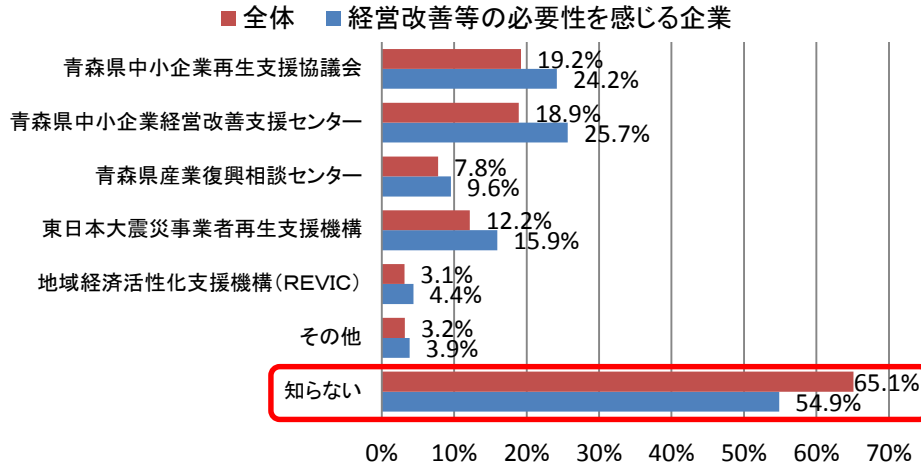
《経営改善計画(事業再生計画)作成の必要性を感じない理由》



2 経営改善・事業再生支援機関に対する認知度・活用意向

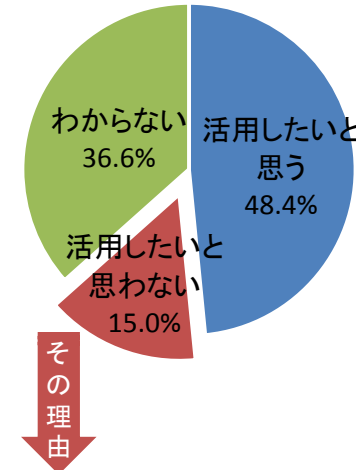
- 経営改善・事業再生を支援する機関を「知らない」割合が過半数であり、認知度は低い。
- 経営改善・事業再生の必要性を感じている企業のうち、支援機関を活用したいと思う機関は5割に満たない。
- 活用したいと思わない理由として、「その機関がどのようなものかわからない」が4割超となっており、支援機関の周知のみならず、支援内容のPRも課題であることがうかがわれる。

《経営改善・事業再生を支援する機関の認知度》



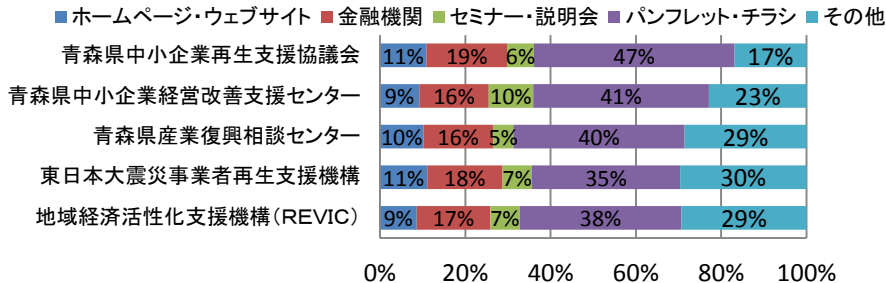
《経営改善・事業再生支援機関の活用意向》

(経営改善等の必要性を感じる企業のうち)

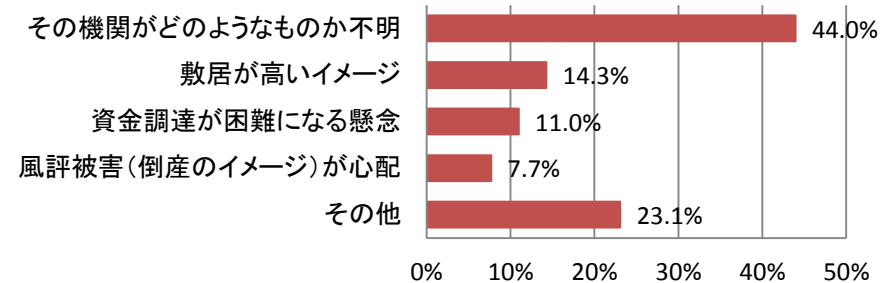


その理由

《経営改善・事業再生を支援する機関を何から知ったか》



《経営改善・事業再生支援機関を活用したいと思わない理由》



V 中小企業と金融機関の相互理解促進への取組状況

ポイント

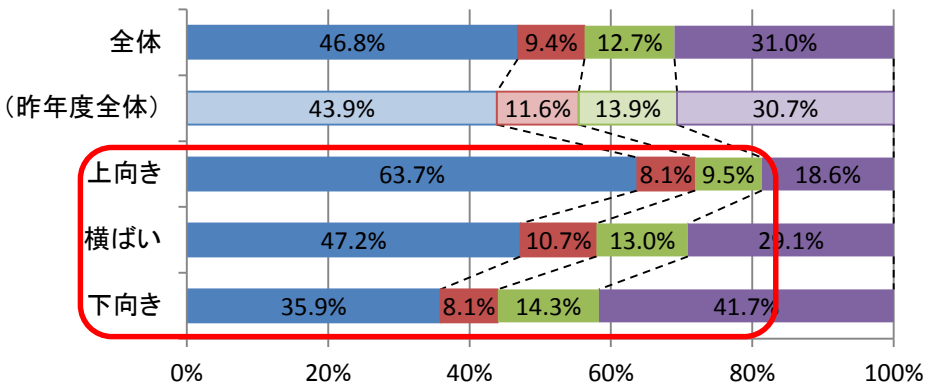
今年度は、「直近の業績」及び「経営改善等の必要性」を軸として分析を展開

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5割弱となっている。
- 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3割弱と高い状況となっている。
 - 作成状況・提出状況ともに業績の良い企業ほど割合が高くなっている。
- 経営改善・事業再生の必要性を感じる企業における作成・提出状況は、全体と比べて高くなっている。

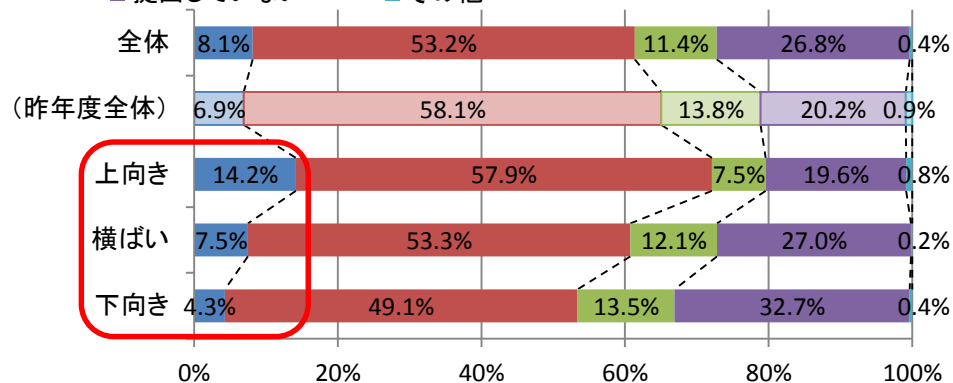
《試算表の作成状況(業績別)》

■ 毎月 ■ 四半期毎 ■ 半期毎 ■ 作成していない

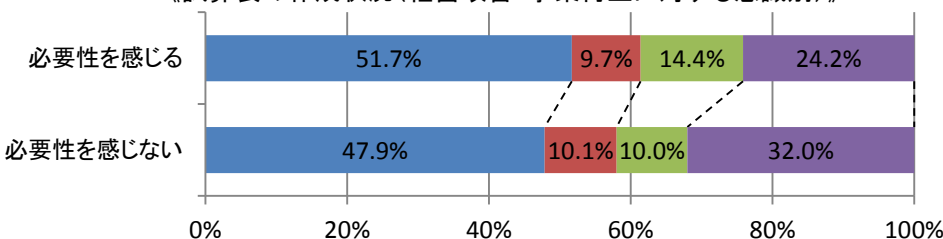


《試算表の提出状況(業績別)》

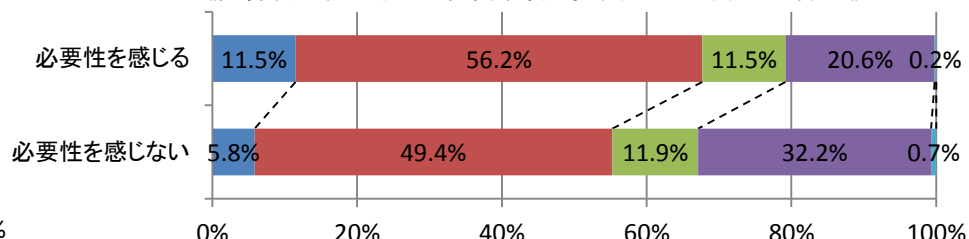
■ 自発的に提出 ■ 求められれば提出 ■ 融資等申込時だけ提出 ■ 提出していない ■ その他



《試算表の作成状況(経営改善・事業再生に対する意識別)》



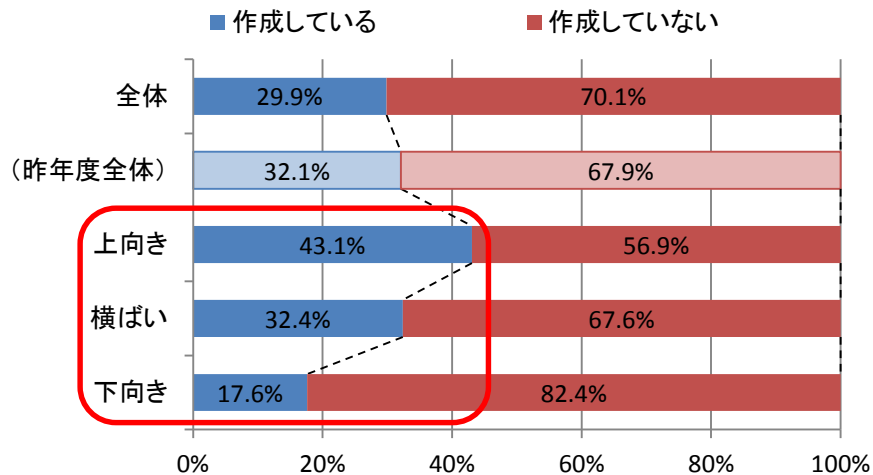
《試算表の提出状況(経営改善・事業再生に対する意識別)》



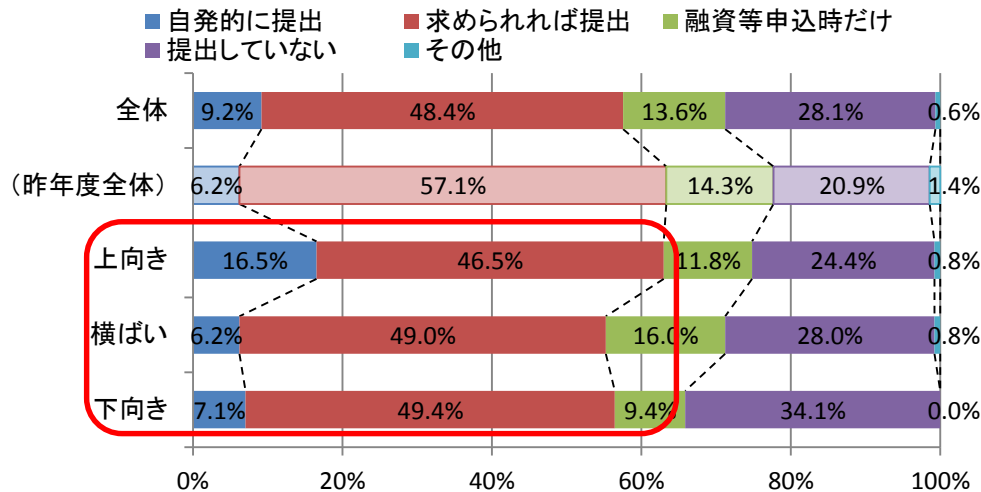
2 資金繰り表の作成・提出

- 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。
- 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3割弱と高い状況となっている。
 - 作成状況・提出状況ともに、業績の良い企業ほど割合が高くなっている。
- 経営改善・事業再生の必要性を感じる企業における作成・提出状況は、全体と比べて高くなっている。

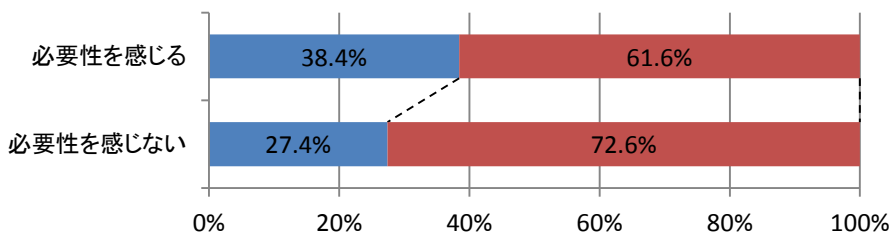
《資金繰り表の作成状況(業績別)》



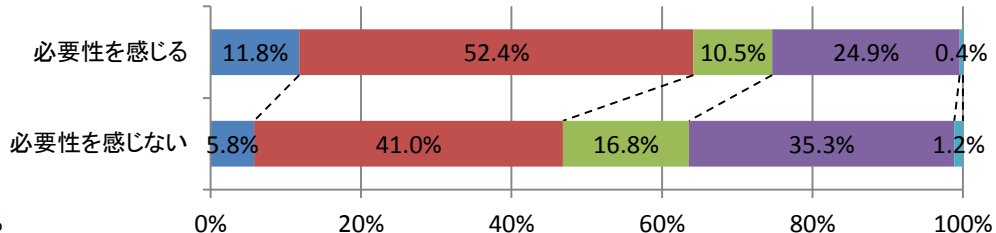
《資金繰り表の提出状況(業績別)》



《資金繰りの作成状況(経営改善・事業再生に対する意識別)》



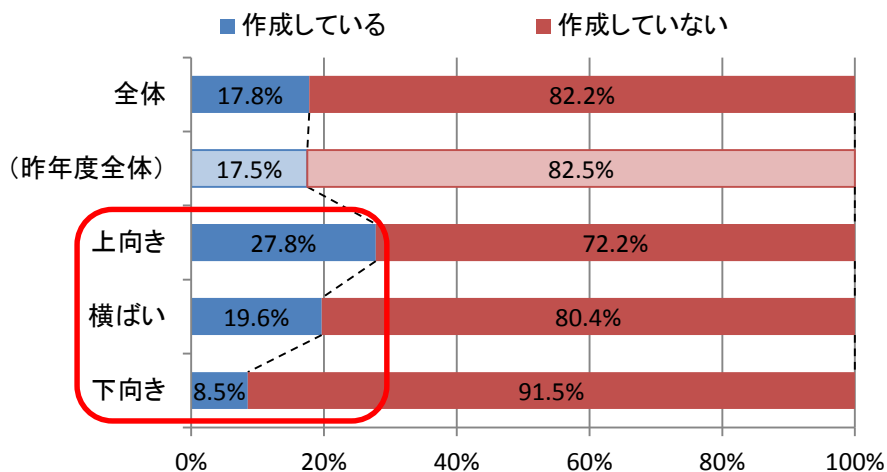
《資金繰り表の提出状況(経営改善・事業再生に対する意識別)》



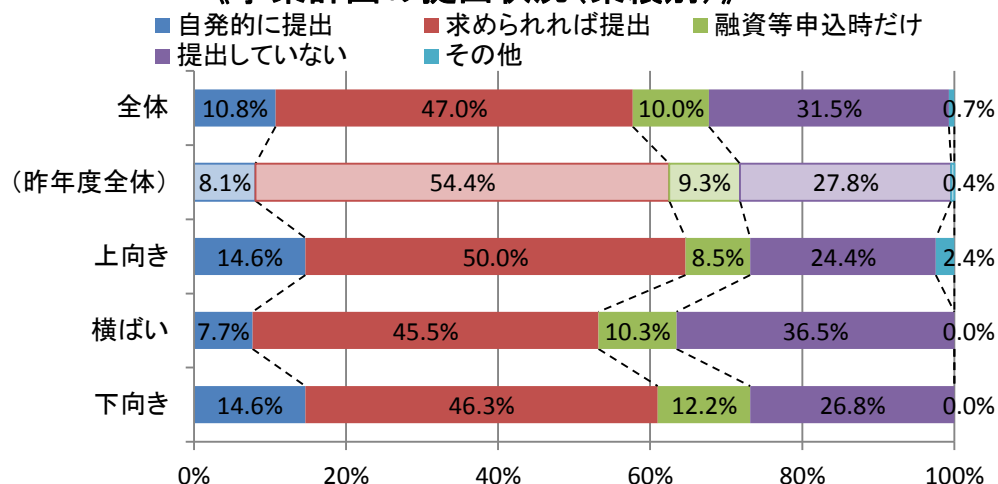
3 事業計画(3年程度先までの中期事業計画)の作成・提出

- 作成状況は、全体で作成している企業は2割に満たない。
- 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」割合も約3割と高い状況となっている。
 - 業績の良い企業ほど、作成している割合は高くなっている。
- 経営改善・事業再生の必要性を感じる企業における作成・提出状況は、全体と比べて高くなっている。

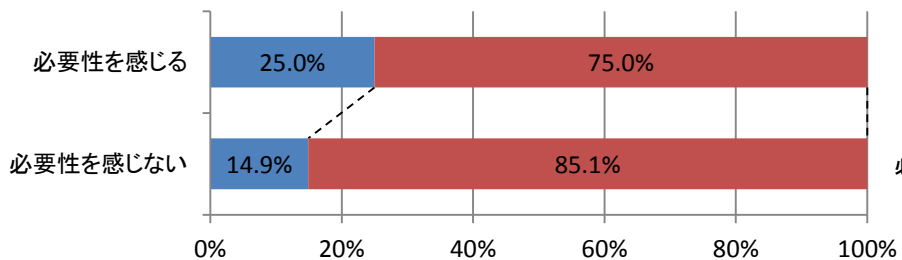
《事業計画の作成状況(業績別)》



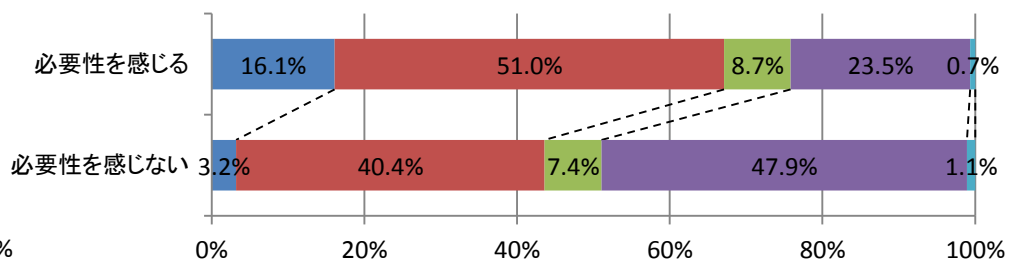
《事業計画の提出状況(業績別)》



《事業計画の作成状況(経営改善・事業再生に対する意識別)》



《事業計画の提出状況(経営改善・事業再生に対する意識別)》



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14.0% 昨年度13.9%

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29.3% 昨年度29.2%

- 試算表を作成していない企業(全体の31.0%)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29.3%)
 - 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。
- なお、試算表・資金繰り表のいずれも作成している企業(全体の28.6%)でも、そのうちの51.0%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**。
 - 不作成理由「その他」としては、頭の中にある、先行きを見通せない、3年先までの計画は立てられない、時間がない等となっている。

試算表等の不作成理由として、「**作成の必要性を感じないから**」と回答した割合は、

試算表57.3%、資金繰り表64.3%、事業計画62.4%といずれも半数以上

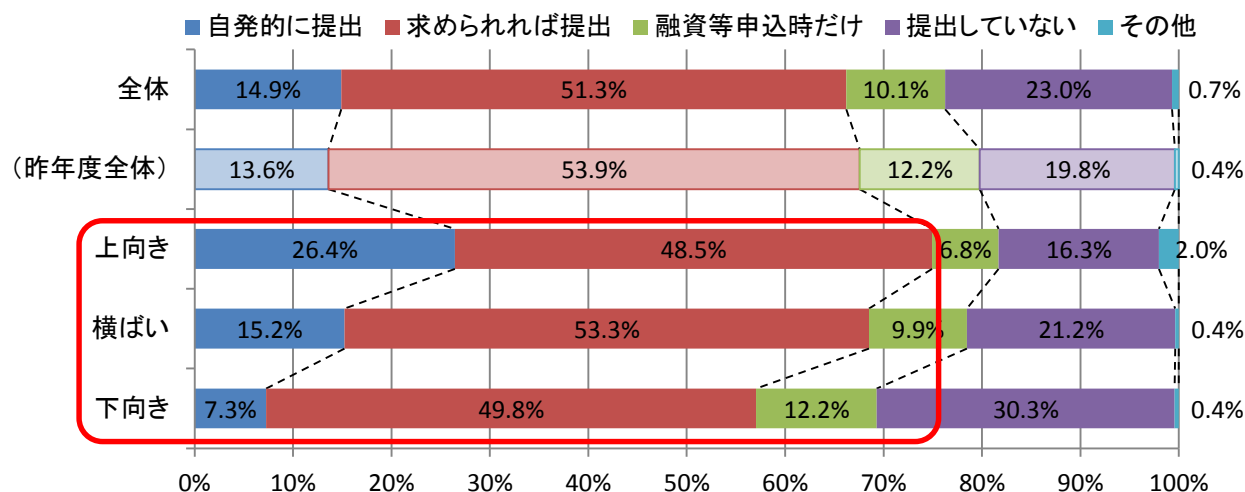
同様に「**作成方法がわからない**」割合も、**試算表32.0%、資金繰り表27.9%、事業計画27.3%**と、いずれも3割にのぼる企業が作成方法がわからない状況

- 作成状況について、昨年度と比べてあまり変化がみられず、試算表等の作成の必要性の周知及び作成支援について、今後とも取組の強化が必要と考えられる。

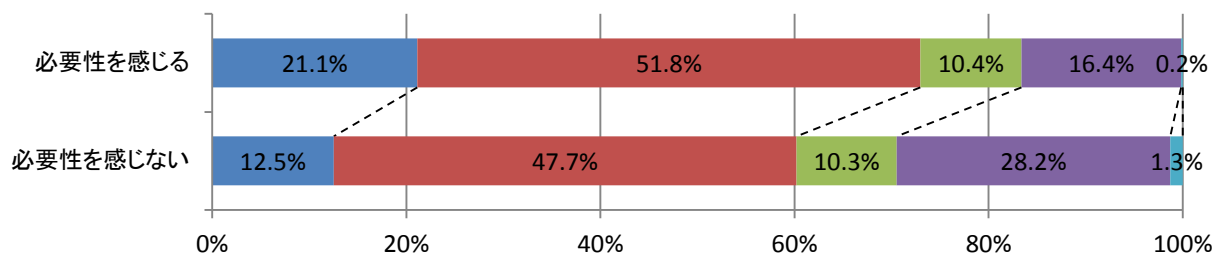
5 決算書の提出

- 金融機関へ「自発的に提出している」割合は、全体では2割に満たない。
 - 業績の良い企業ほど、「自発的に提出している」割合が高く、「提出していない」割合が低くなっている。
- 経営改善・事業再生の必要性を感じる企業における提出状況は、全体と比べて高くなっている。

《決算書の提出状況(業績別)》



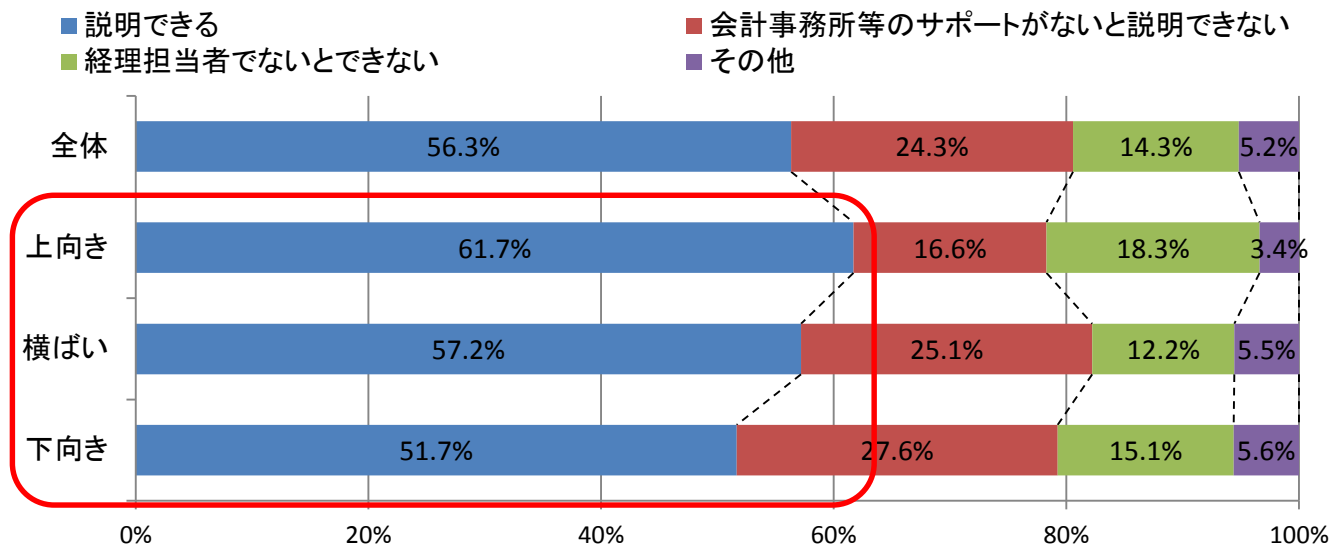
《決算書の提出状況(経営改善・事業再生に対する意識別)》



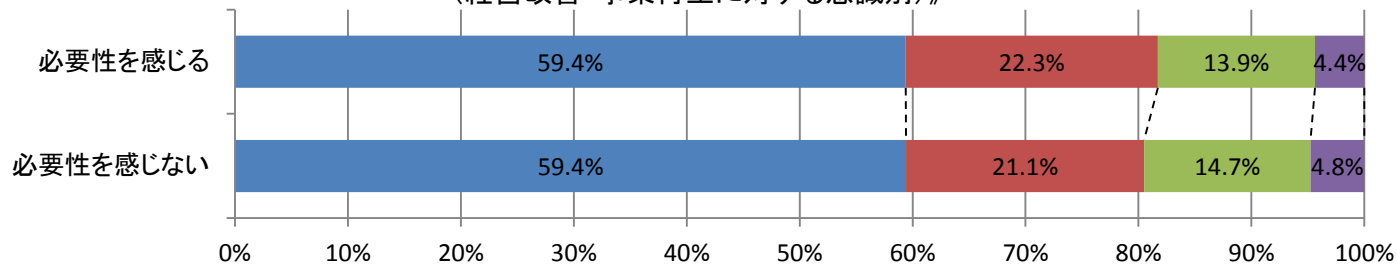
6 自社の決算内容・資金繰りの状況の説明可否

- 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」や「経理担当者でないと説明できない」割合も約4割にのぼる。
- 業績が良好なほど、経営者自らが説明できる割合が高くなっている。

《経営者が自社の決算内容・資金繰りの状況を自ら説明できるか》



《経営者が自社の決算内容・資金繰りの状況を自ら説明できるか
(経営改善・事業再生に対する意識別)》



7 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

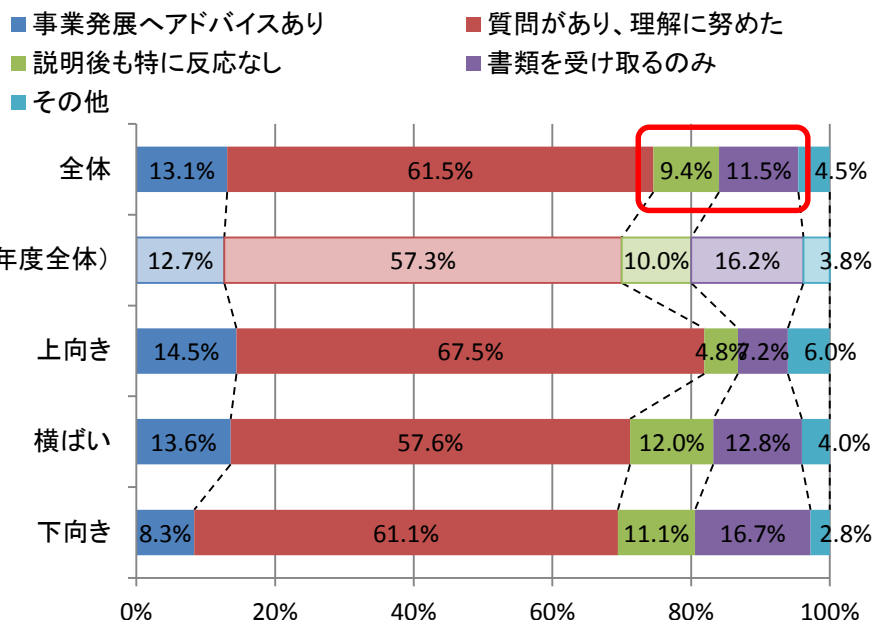
※決算書等：決算書、試算表、資金繰り表、事業計画のいずれか（中小企業者側からの回答）

- 全体では、前向きな対応（「アドバイスあり」「理解に努めた」）が8割弱ある一方で、「説明後も特に反応なし」や「書類を受け取るのみ」の対応も2割程度みられる。
 - 業績の良い企業ほど、前向きな対応の割合がやや高くなっている。
- 本来、経営支援が必要とされる中小企業に対して、金融機関は適切に対応していく必要がある。

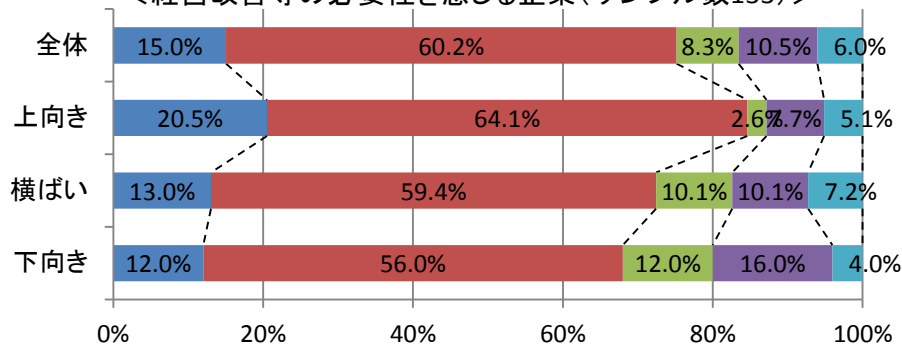
《金融機関側の対応（経営改善・事業再生の必要性に対する意識別）》

■ 事業発展へアドバイスあり ■ 質問があり、理解に努めた ■ 説明後も特に反応なし
 ■ 書類を受け取るのみ ■ その他

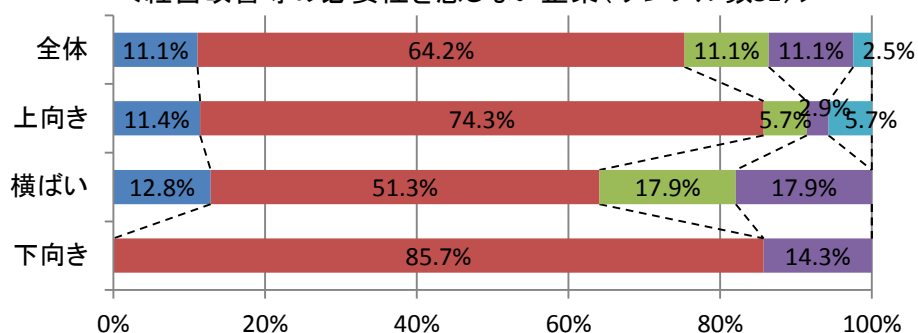
《金融機関側の対応（業績別）》（サンプル数244）



＜経営改善等の必要性を感じる企業（サンプル数133）＞



＜経営改善等の必要性を感じない企業（サンプル数81）＞



VI 「なんとかなるさ」からの脱却

リレバン・レポート'12

「直近の業績」を新たな軸として分析

業績の良い企業ほど自社の経営状況をしっかり把握

リレバン・レポート'13

「経営改善の必要性に対する意識」を新たな軸に加えてマトリクス分析を実施

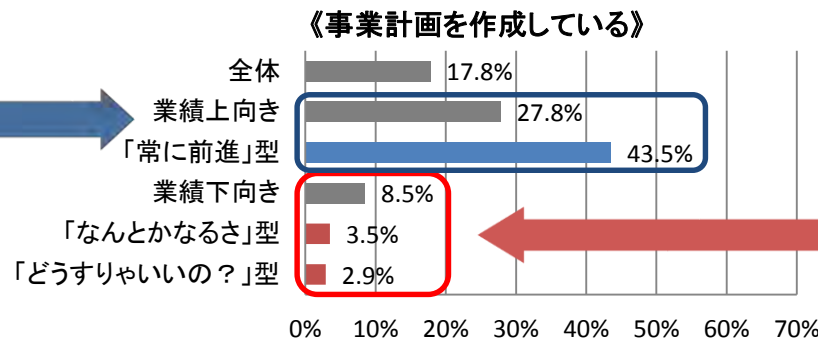
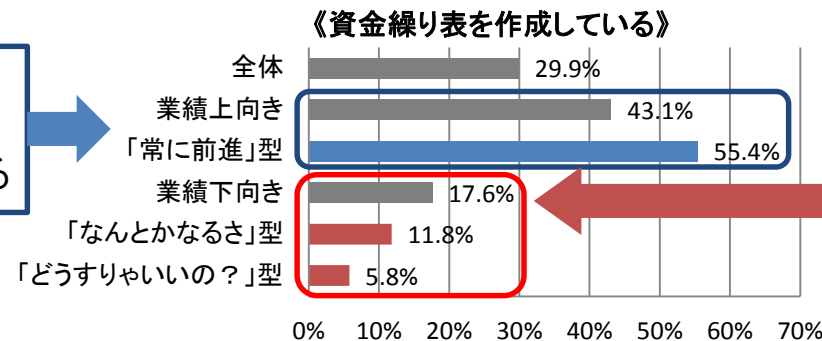
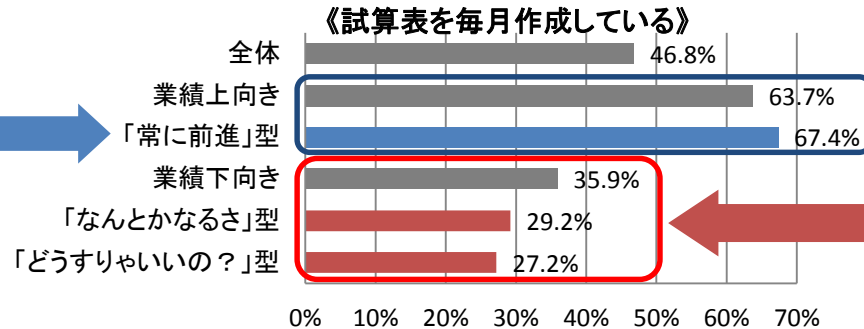
次の3つの区分に注目

- 「常に前進」型 ……「業績が上向き」であるにもかかわらず、「経営改善等の必要性を感じる」企業群
- 「なんとかなるさ」型 ……「業績が下向き」であるにもかかわらず、「経営改善等の必要性を感じない」企業群
- 「どうすりゃいいの？」型 ……「業績が下向き」であるにもかかわらず、「経営改善等の必要性がわからない」企業群

<円内の数字: サンプル数>

経営改善等の必要性	感じる	235	269	「常に前進」型 92
	感じない	「なんとかなるさ」型 144	337	150
	わからない	「どうすりゃいいの？」型 103	188	53
		下向き	横ばい	上向き

- 「常に前進」型企业は、試算表・資金繰り表・事業計画いずれの作成状況も高い状況である。
- 「なんとかなるさ」型「どうすりゃいいの？」型企业は、作成状況が平均値よりかなり低い。



「常に前進」型 = 属する業績区分 (= 上向き) 全体よりも取組が進んでいる

「なんとかなるさ」型・「どうすりゃいいの？」型 = 属する業績区分 (= 下向き) 全体よりも取組が遅れている

「なんとなくさ」からの脱却への第一歩 = 自社の経営状況の把握

「なんとなくさ」型
「どうすりゃいいの？」型

自社の
経営状況の把握

改善点の
洗い出し

経営改善

「常に前進」型

第一歩

質の高いコンサルティング機能の提供

金融機関

商工団体

再生支援
協議会

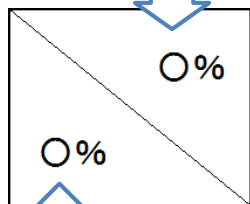
その他の
認定支援機関

地公体

連携

各区分の企業数に対する

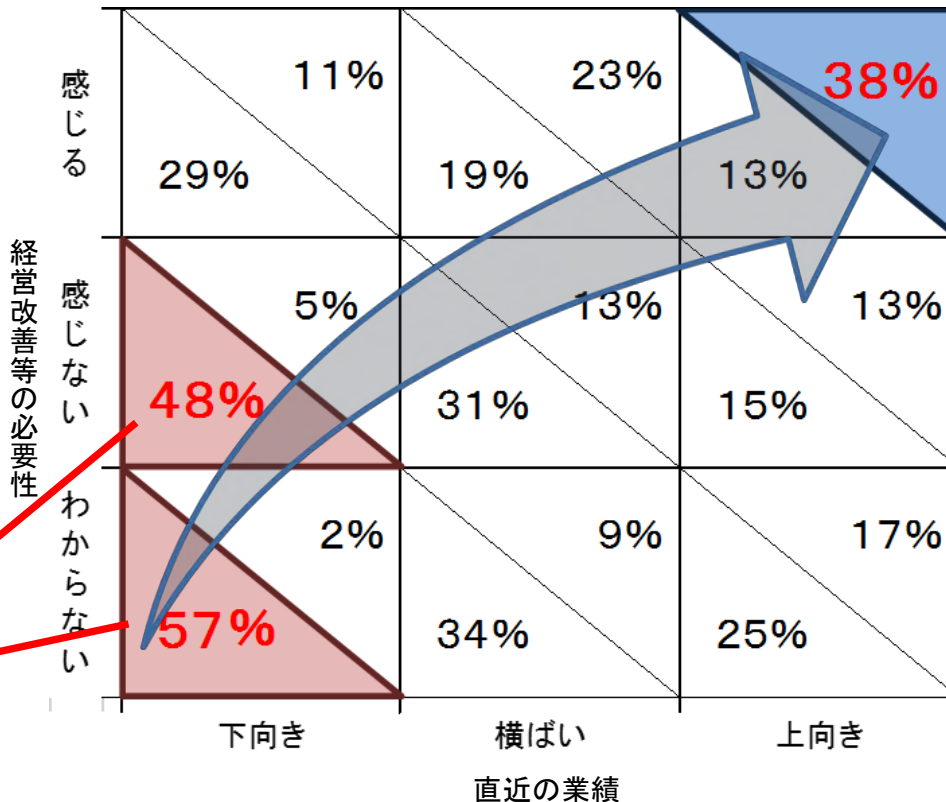
試算表、資金繰り表、事業計画の
全てを作成している企業の割合



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の割合

「なんとなくさ」型
「どうすりゃいいの？」型

不十分な経営状況把握が原因！

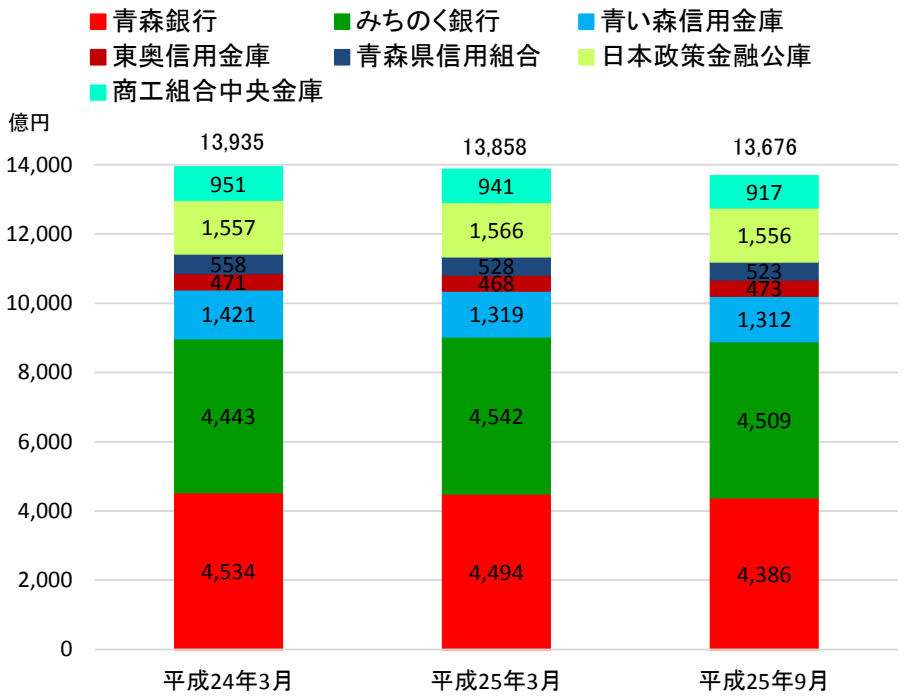


VII 金融機関における資金供給の状況

1 金融機関における資金供給の現状

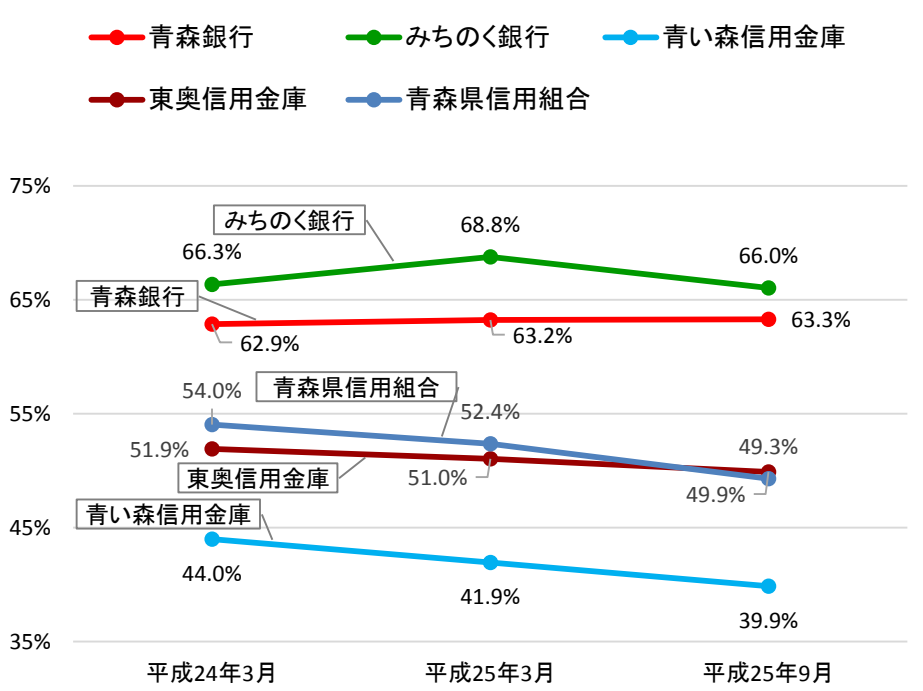
- 県内金融機関における中小企業向け貸出残高は、全体でやや減少して推移している。
- 県内に本店を有する金融機関における預貸率は、銀行ではほぼ横ばい、信金・信組ではやや低下して推移している。

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

2 金融機関における多様な資金供給の状況

○ 多様な資金供給の状況として、ABLや私募債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24年度～平成25年度上半期)の実績※
<p>ABL (動産・売掛金担保融資)</p>	<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。 	<p>24年度 20件 33億円 25年度上半期 17件 32億円</p> <p>担保動産:建設機械、起重機船、肥料、農薬、りんご、日本酒、米、冷凍ホタテ、肉牛 等</p> <p>・今後においても、担保の多様化や取扱金融機関の増加が見込まれる。</p>
<p>私募債 (少数・特定の投資家を対象に発行される社債)</p>	<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といったメリットがある。 	<p>24年度 56件 42億円 25年度上半期 22件 21億円</p>
<p>DDS (債務の劣後化)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・債務者にとっては、負債が資本(劣後ローン)とみなされるため、債務超過の状態が解消されるため、財務が改善し、信用力や再建の可能性が高まることや、劣後ローン化された債務は、他の債権の完済まで元本返済が猶予されるため、資金繰りが改善される。 ・金融機関にとっては、劣後ローン化により自己査定債務者区分が改善する(貸倒引当金が軽減されるとともに、将来的に元本回収を実施することから、企業再生手法の中で比較的执行しやすい)。 	<p>・政府により資本金借入金の積極活用が推進されており、金融機関では再生局面において検討し、必要に応じて実施されている。</p>

※県内に本店を有する金融機関の実績

Ⅷ 「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)

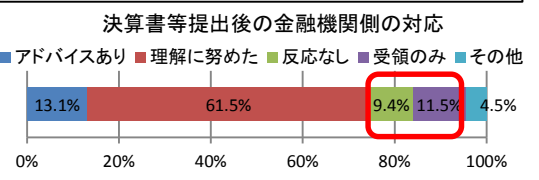
□ 試算表等の作成状況は高くない

➢ 作成していない割合
 試算表 31.0% 資金繰り表 70.1%
 事業計画 82.2%

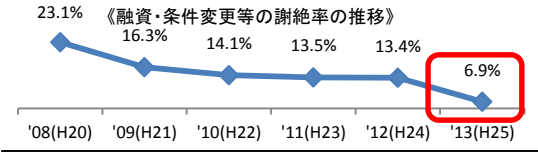
□ 試算表等の作成の必要性を感じない企業が多数存在

➢ 試算表 57.3% 資金繰り表 64.3%
 事業計画 62.4%

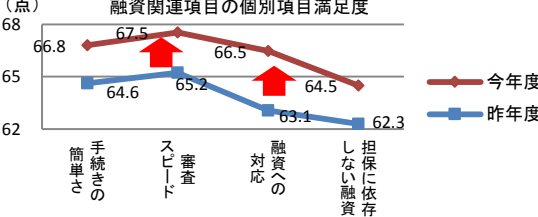
□ 企業からの決算書等の資料提出に対して、金融機関側における後ろ向きな対応も少なくない



□ 融資や条件変更等に対する直近の謝絶割合が低下



□ メインバンクに対する融資関連項目の満足度が上昇



□ 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	24年度	25年度上半期
ABL	20件33億円	17件32億円
私募債	56件42億円	22件21億円

□ 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

➢ 融資関連項目平均 66.3点
 ・新分野進出支援 61.2点
 ・新商品開発支援 59.3点
 ・販路開拓支援 59.1点

□ 謝絶時のフォローがない状況が相互理解の妨げにつながる

➢ 「納得しなかった」 52.8%
 ➢ 「アドバイス等はなかった」 56.6%

□ 経営改善等支援機関の認知度は高くない

➢ 支援機関を「知らない」 65.1%

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