

2005年度 産業経済プロジェクト

北九州地域における中小企業金融の 現状と今後の課題

資金供給と需要のミスマッチとズレの解消と供給の多チャンネル化

2006年3月

北九州地域金融支援システム研究会
北九州市立大学北九州産業社会研究所

目 次

はしがき

第1章 北九州地域における中小企業金融の実態 —ミスマッチの実態と解消の方途—

西南学院大学 商学部 助教授 西田顕生

1. はじめに	5
2. 北九州地域の金融経済環境	5
(1) 北九州地域の経済状況	
(2) 北九州地域の金融環境	
3. 北九州地域の中小企業金融の実態	12
(1) 北九州地域の中小企業の現状	
(2) 中小企業の資金調達の実態	
4. 北九州地域におけるリレーションシップバンキング	19
(1) メインバンク関係の実態	
(2) 北九州地域におけるリレーションシップバンキング	
5. おわりに	26

第2章 中小企業金融の資金供給多チャンネル化の全国動向と北九州の実態

北九州市立大学 北九州産業社会研究所 教授 木村温人

1. 金融構造と環境の大きな変化	29
2. 中小企業の外部資金調達の構造的問題と今後の資金供給チャンネルの多様化	30
(1) 中小企業金融の現在のフレーム	
(2) 資金供給チャンネルの多様化と「市場型間接金融」	
3. 地域金融機関の資金供給チャンネル多様化の実際と全国的実態	
—地域金融機関のリレバン・地域密着型金融の取りまとめから見て—	34
(1) 02（平成14）年以前の特徴	
(2) 03（平成15）年以降の特徴	
4. 北九州都市圏地域金融機関の「新しい中小企業金融への取り組み」の実態と今後の課題	39

第3章 北九州地域の中小企業金融 ―アンケート調査結果―

北九州地域金融支援システム研究会

1. 調査の概要	45
(1) 調査目的	
(2) 調査実施概要	
(3) 諸表作成基準	
2. 回答企業の概要	45
(1) 属性	
(2) 財政状況	
3. 資金調達の現状	49
(1) 資金繰りの現状	
(2) 金融機関の貸出態度	
(3) 資金調達方針	
(4) 資金ニーズ	
(5) 借入削減理由	
(6) 外部資金調達方法	
4. 金融機関取引の現状	60
(1) 金融機関取引	
(2) メインバンク取引	
(3) 金融機関の能力とメインバンクの評価	
(4) メインバンクとの取引メリット	
(5) メインバンクとの取引変更	
(6) メインバンクの変化	
(7) メインバンクとの交渉力	
(8) 今後のメインバンクとの関係	
(9) 貸出金利の見直しの動きについて	
(10) メインバンクが強化した機能	
(11) 中小企業融資で重視すべき審査項目	
(12) 融資取引における回答企業の関心事項	
(13) 取引を拡大したい金融機関	
(14) リレーションシップバンキングの機能強化取組み評価	
参考資料	
(1) 使用した調査票	79
(2) 集計結果	89
(3) 自由意見	101

はしがき

本報告書は2004（平成16）年度の産業経済プロジェクト「中小企業の自立化に関する調査研究」の金融班報告書（「第2部、中小企業の自立化と金融支援システムの現状と課題」）の続編である。04年度の報告書においては北九州市の「制度金融と支援策」「地域金融機関の再生支援策」「地域再生ファンド」「中小企業向け債券市場の育成（CLO）」の現状と問題点などを全国的な動向と北九州市の実体など中心に取りまとめた。

05年度（平成17）の本プロジェクトにおいては、以上の調査と研究を踏まえ北九州市の中小企業自立化への金融支援システムのあり方を、支援対象である地域中小企業へのアンケートを実施し、どのような支援策が一番有効性であるかの調査分析を重点的に行なった。またその際併せて、中小企業金融においても直接金融の手法が漸次取り入れられている近年の実態を踏まえ、その「市場型間接金融」などによる中小企業への資金供給の多チャンネル化も全国と北九州都市圏との動向を概観してみた。

アンケート等から浮かび上がってきたのは、地域金融機関側の資金供給と中小企業側の需要との間に相当のミスマッチとズレがあるということであった。その詳述については本報告の第1章と第3章で行なっているが、後者においては忠実にアンケート結果を客観的に整理し、前者においてはこれを踏まえてどちらかと言えば中小企業の需要サイドに立った分析を行い、この問題の深い分析とその解決策の方途を考察している。

したがって、本報告書の全体の構成は、第2章の「中小企業金融の資金供給の多チャンネル化の全国動向と北九州の実態」を挟んで、第1章では北九州の金融・経済環境の現状と企業の現況を述べた後、この問題の分析と解決策の方途を考察し、第3章ではやや金融機関側に沿った客観分析を行なった形になっている。このアンケートに関しては同様な主旨で02年度に主に「貸し渋り・貸し剥がし」の実態調査行なったものに引き続くものであるが、今日の金融・経済環境の好転を反映した興味深いものとなっている。

なお、本報告は上記にもあるように、解決策の方途等についても言及している訳であるが、それらの意見に渡る部分に関しては筆者個人のものであって、この研究会に参加いただいたメンバーや関係各機関の見解を示すものではないことを念のため申し添えておく。

本プロジェクトは昨年度と本年度との2年間にわたる長期の作業であった。特にアンケート等の実態調査が主なものであったから、共催していただいた北九州商工会議所をはじめ参加メンバーや関係各機関には多大なご負担とご協力をいただいた。ここに記して感謝を申し上げる次第である。

北九州市立大学北九州産業社会研究所
北九州地域金融支援システム研究会
総括責任（同研究所教授）木村温人

第1章

北九州地域における中小企業金融の実態 ーミスマッチの実態と解消の方途ー

第1章 北九州地域における中小企業金融の実態

—ミスマッチの実態と解消の方途—

西田 顕生

1. はじめに

今日、我が国の中小企業金融では大きな変化が生じている。金融の円滑化に大きな障害となってきた不良債権問題は解決の方向に向かっており、金融機関は中小企業への貸出を再び強化し始めている。その中で、「担保への過度の依存」という従来からの慣行の見直しも行われ、スコアリング手法を活用した無担保・無保証商品の導入も進んでいる。地域金融機関においては、リレーションシップバンキングの機能強化計画および地域密着型金融推進計画の実行が求められており、中小企業の再生と地域経済の活性化を目指した取組みが精力的に続けられている。

一方で、「貸し渋り・貸し剥がし」に対処すべく拡張された信用補完制度では利用の減少が目立ち、部分保証の導入を視野に入れた制度の見直しも進んでいる。また、我が国の中小企業金融で重要な役割を担ってきた政府系金融機関についても見直しが行われ、業務範囲の見直しと2008年からの新組織への移行が決定された。こうした中小企業金融を巡る急速な環境変化の中で、地域の中小企業金融はどのような状態にあるのか。本章では、北九州地域¹を対象として同地域の中小企業金融の実態を明らかにしたい。

以下2. では、各種データから北九州地域の金融経済環境を概観する。3. では、北九州地域金融支援システム研究会が実施したアンケート調査の結果から、中小企業の資金調達の現状を明らかにする。4. では、同アンケート調査の結果から、北九州地域におけるリレーションシップバンキングの実態に迫る。最後に5. では、本章の分析で明らかになったことをまとめ、むすびとしたい。

2. 北九州地域の金融経済環境

(1) 北九州地域の経済状況

1990年代の末以降、北九州経済は低迷状態を続けてきた。国内需要の減退により、地域の主力産業である素材型産業、電気機械産業の生産は落ち込み、財政事情の悪化により公共事業も漸次減少、地元建設業者の多くが打撃を受けた。また、2000年には小倉そごう、黒崎そごうが民事再生法の適用を申請し、2002年には東証一部上場の段谷産業が自己破産を申請するなど、北九州市内では大型の企業倒産も相次いだ(図表1)。2002年第2四半期の有効求人倍率は0.34倍にまで低下、雇用環境の悪化に伴い個人消費も大きく減退し、小売業等に深刻な影響を与えた。

注)

¹ 本章では北九州市の中小企業者を対象とした分析を行っているが、データによっては北九州市の周辺地域を含んでいるため、以下では北九州地域(地域内、域内)と表記している。ただ、データが北九州市に限定されていることが明らかな場合は、北九州市(北九州市内、市内)と表記している。

図表1 北九州市内の大型倒産事例

年	月	会社名	所在地	業種	負債金額	原因	備考	
2000年	1月	光吉商事(株)	門司区	セメント販売	1,800	販売不振	破産	
	2月	池添産業(株)	門司区	運輸業	2,900	赤字累積	和議	
	4月	八幡工業(株)	八幡西区	鉄骨工事	3,800	売掛金回収困難	民事再生法	
	4月	タイショウプラント工業(株)	門司区	鉄工業	2,956	赤字累積	破産	
	4月	合資会社南洋堂商店	小倉北区	印刷用資材・機材販売	2,635	販売不振	破産	
	5月	アドバンスインターナショナル(株)	小倉北区	携帯電話販売	1,742	赤字累積	破産	
	7月	(株)小倉そごう	小倉北区	百貨店	67,300	赤字累積	民事再生法	
	7月	(株)黒崎そごう	八幡西区	百貨店	32,100	赤字累積	民事再生法	
	8月	小倉三信	小倉北区	衣料品販売	1,000	販売不振	取引停止	
	12月	(株)ダイエイ	小倉南区	靴販売	1,300	他社倒産の余波	民事再生法	
	2001年	2月	(株)原家具店	小倉北区	家具販売	9,008	販売不振	破産
		2月	(株)フクヨー	若松区	運送業	2,232	販売不振	民事再生法
2月		馬庭千晴	八幡東区	不動産賃貸	1,278	他社倒産の余波	民事再生法	
7月		北九州建設(株)	八幡西区	総合建設	1,690	販売不振	破産	
10月		日本継手販売(株)	小倉北区	配管資材・継手販売	1,736	融通手形操作	民事再生法	
11月		(株)パラダイス	八幡東区	パチンコホール	4,000	事業上の失敗	取引停止	
1月		朝日基礎(株)	小倉北区	基礎工事	2,681	設備投資過大	民事再生法	
1月		(有)麻布興産	小倉北区	不動産賃貸	1,956	事業上の失敗	破産	
3月		(株)三光建設	八幡西区	ディベロッパー・不動産賃貸	10,000	事業上の失敗	取引停止	
4月		段谷産業(株)	小倉北区	住宅建材・機械製造	31,848	赤字累積	破産	
4月		(株)ダンタニハウジングマテリアル	若松区	住宅建材・機械製造	4,595	他社倒産の余波	破産	
2002年	4月	和気耐火工業(株)	小倉北区	耐火物製造・景観工事	3,729	融通手形操作	破産	
	4月	(株)福田舗道	八幡西区	舗装・景観工事	2,000	融通手形操作	取引停止	
	4月	(株)エヌケイ	小倉北区	内装工事	1,580	事業外の失敗	破産	
	4月	(株)原鉄機工業所	八幡西区	溶融亜鉛めっき加工	1,149	赤字累積	民事再生法	
	9月	豊栄工業(株)	小倉北区	プラント工事・製缶業	2,298	事業上の失敗	破産	
	1月	東洋造船鉄工(株)	若松区	船舶建造・修理	2,033	他社倒産の余波	民事再生法	
	2月	(有)樹里	八幡西区	パチンコ店	3,000	事業外の失敗	取引停止	
	2月	(株)原田	小倉北区	宝石・貴金属・時計卸売	1,280	販売不振	破産	
	2月	(株)横組	小倉北区	港湾土木工事	1,068	他社倒産の余波	破産	
	5月	黒崎ターミナルビル(株)	八幡西区	複合商業施設管理・運営	12,984	販売不振	民事再生法	
	9月	(株)城戸組	若松区	土木工事・荷役作業	3,127	販売不振	破産	
2003年	10月	(株)芦野製作所	門司区	セメント製造機械製作	1,101	販売不振	破産	
	6月	(株)クマガイ建設産業	小倉北区	建築工事	1,265	事業上の失敗	破産	
	7月	三和樹脂産業(株)	小倉北区	家具用化粧板製造	1,630	事業上の失敗	民事再生法	
	9月	フクベ耐火工業(株)	八幡西区	耐火物製造	1,889	赤字累積	民事再生法	
	10月	(株)池畑組	戸畑区	港湾土木工事	7,210	事業上の失敗	民事再生法	
	10月	(株)総合スーパーまるよし	小倉南区	スーパーマーケット	3,300	販売不振	取引停止	
	10月	池畑産業(株)	戸畑区	船舶・土木資材用品販売	2,500	他社倒産の余波	破産	
	10月	若戸港湾建設(株)	戸畑区	港湾土木・浚渫工事	1,100	他社倒産の余波	取引停止	
	12月	(株)玄洋	八幡西区	産業廃棄物収集処理他	2,700	事業上の失敗	取引停止	
	2004年	2月	八光(株)	小倉北区	機械・建設資材販売他	9,060	運転資金欠乏	民事再生法
		5月	(株)小田原組	八幡西区	土木・基礎工事	1,073	連鎖倒産	民事再生法
5月		山城屋酒販(株)	門司区	種類卸売	2,062	連鎖倒産	民事再生法	
5月		(株)スペースワールド	八幡東区	テーマパーク	35,100	赤字累積	民事再生法	
6月		(株)天神興産	小倉北区	遊技場経営、サウナ経営	33,300	放漫経営	民事再生法	
6月		山口基礎工業(株)	小倉南区	基礎工事	1,170	連鎖倒産	民事再生法	
7月		(株)星武開発	門司区	パチンコ店経営	2,000	販売不振	取引停止	
7月		(有)星武開発	門司区	パチンコ店経営	1,500	販売不振	取引停止	
8月		(有)五十鈴産業	小倉北区	写真DPE店	4,545	販売不振	民事再生法	
8月		(株)みつわショップ	八幡西区	スーパー	1,208	販売不振	破産	
9月		(株)山崎産業	戸畑区	コークス用炉蓋設計・製作	1,000	放漫経営	取引停止	

注) 負債総額10億円以上を対象。金額単位は100万円。

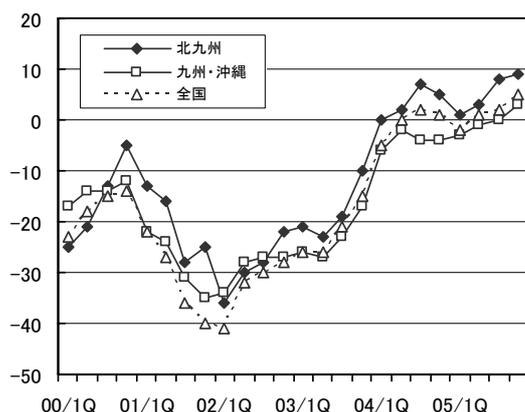
資料) 東京商工リサーチ「九州・沖縄地区企業整理倒産状況」より作成。

しかしながら、こうした状況は大きく変わりつつある。活況が続くアジア諸国からの需要増大により、素材型産業では生産の回復が急ピッチで続き、デジタル製品の急速な普及により、半導体などの電子部品の生産も好調を維持している。自動車産業についても、2004年12月にはダイハツ車体が中津工場の操業を開始し、2005年12月にはトヨタ自動車九州の苅田工場が生産を開

始するなど周辺地域では生産設備の増強が相次いでおり、その効果は部品産業の集積が進む北九州地域にも広く表れている。日本銀行北九州支店の「企業短期経済観測調査」（日銀短観）によると²、域内企業の業況判断DIは2002年の第1四半期をボトムに急速に改善しており、2004年第2四半期には1992年第1四半期以来ほぼ8年ぶりにプラス（良い超）に転じた（図表2）。製造業に限定すると、2005年第4四半期の業況判断DIはプラス18となっており、日銀32本支店中で上位5位に入る高い水準を示している。

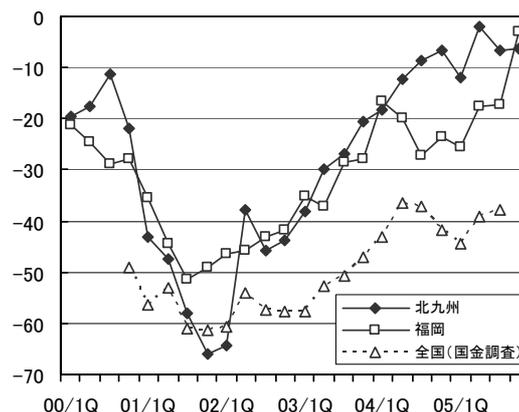
地域の主力産業の回復により、地場企業においても業況の改善が続いている。北九州商工会議所の「経営動向調査」によると³、会員企業の業況判断DIは2001年第4四半期のマイナス66.1をボトムに急速に改善しており、2005年第4四半期にはマイナス6.4となっている（図表3）。売上高DIも2002年第1四半期のマイナス53.9から急速に改善しており、2004年第4四半期からはプラス（増加超）に転じている（図表4）。同様に経常利益DIについても、2002年第1四半期のマイナス46.4から2005年第4四半期にはマイナス0.4にまで改善している（図表5）。「経営動向調査」における会員企業の経営課題について見ると、従来は「受注・販売競争の激化」や「受注単価・販売単価の低下」、「その他の民間需要低迷」といった課題を挙げる企業が多かったが、最近では、そうした課題を挙げる企業の比率は大きく低下している。代わって、「人材不足」、「人員不足」、「人件費高騰」などの課題を挙げる企業の比率が上昇しており（図表6）、地場企業においても、デフレ感の収束と景況感の改善は着実に進んでいるといえよう。ちなみに、福岡商工会議所の「地場企業の経営動向調査」⁴や福岡県信用保証協会の「保証利用企業中小企業動向調査」と比較しても、業況判断DI、売上高DI、経常利益DI⁵とも、2005年第3四半期までは北九州地域が良好な結果を残しており、データの取り方の違いなどから断言はできないものの、同地域の景気回復は福岡県の他地域よりも先行していると考えられる（図表3～5）。

図表2 日銀短観・業況判断DIの推移



資料) 日本銀行北九州支店「企業短期経済観測調査」より作成。

図表3 地場企業・業況判断DIの推移



資料) 北九州商工会議所「経営動向調査」、福岡商工会議所「地場企業の経営動向調査」、国民生活金融公庫「全国小企業動向調査」より作成。

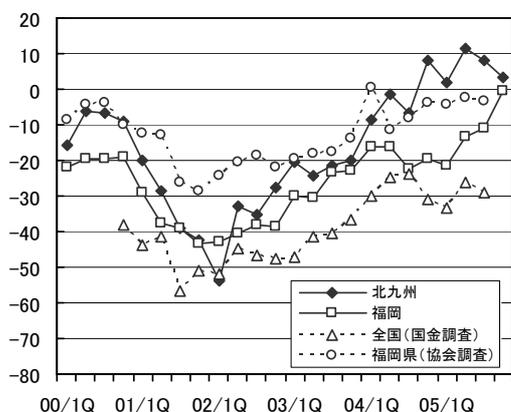
² 日銀短観の調査対象地域には、北九州市の他、行橋市、豊前市、京都郡、築上郡を含む。

³ 調査対象は北九州商工会議所の会員企業であり、北九州市内で事業を営む企業・個人等に限定される。

⁴ 調査対象は福岡市にて事業を営む企業・個人等となっている。

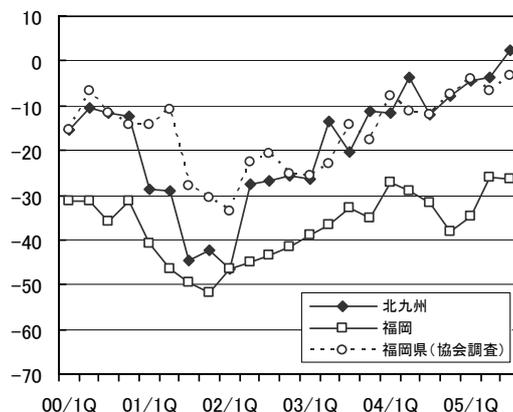
⁵ 経常利益DIについては、他調査では同一の項目が無いいため、福岡商工会議所調査では営業利益DI、福岡県信用保証協会調査では採算DIを用いている。

図表4 地場企業・売上高DIの推移



資料) 北九州商工会議所「経営動向調査」、
福岡商工会議所「地場企業の経営動向調査」、
福岡県信用保証協会「保証利用企業中小企業動向調査」、
国民生活金融公庫「全国小企業動向調査」より作成。

図表5 地場企業・経常利益DIの推移



資料) 北九州商工会議所「経営動向調査」、
福岡商工会議所「地場企業の経営動向調査」、
福岡県信用保証協会「保証利用企業中小企業動向調査」
より作成。

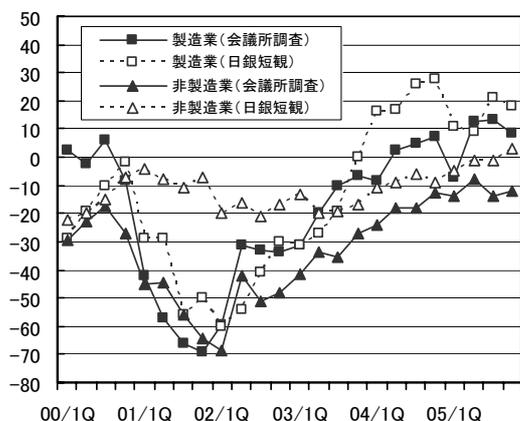
図表6 地場企業の経営課題

	03/2Q	03/3Q	03/4Q	04/1Q	04/2Q	04/3Q	04/4Q	05/1Q	05/2Q	05/3Q	05/4Q
受注・販売競争の激化	66.7	61.5	56.9	60.0	58.1	56.4	53.8	60.5	52.2	48.2	48.0
受注単価・販売単価の低下	47.4	51.1	46.8	43.9	41.9	43.2	40.3	42.2	36.4	35.1	35.9
出荷・納品価格の値下げ要請	10.5	13.1	10.2	10.9	11.5	10.7	14.5	11.2	10.5	9.2	8.5
その他の民間需要低迷	53.9	48.0	48.6	45.2	38.0	37.2	37.6	31.8	30.7	29.8	26.5
官公需の停滞	22.8	22.6	23.6	22.2	18.8	19.2	21.7	21.5	19.3	18.4	19.7
利益減による資金圧迫	11.4	10.9	13.9	8.7		11.1		9.0			
商品、原材料仕入価格上昇	11.4	11.3	13.0	18.7	29.9	30.3	30.3	29.6	32.5	32.9	35.9
設備老朽化	14.5	15.4	20.8	20.9	21.8	20.1	23.1	19.3	21.1	18.0	18.8
競争力の低下	9.2	10.9	10.2	10.0	10.3	9.8	11.3		11.4		
人材不足	15.4	17.6	20.4	23.0	16.2	20.5	26.2	24.2	25.9	28.5	33.2
人員不足							9.5	9.9	9.6	11.0	11.2
人件費高騰					5.6					10.1	10.3

注) 単位は%で複数回答。各時期の上位10位以内の課題のみを示す。
資料) 北九州商工会議所「経営動向調査」より作成。

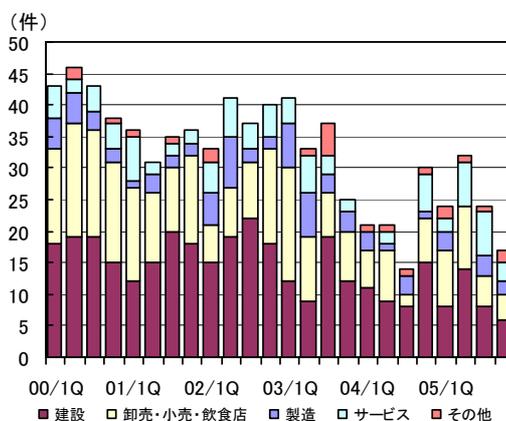
ただ、業種別に見ると、景況感の改善に地域内でバラツキがあることも否めない事実である。「日銀短観」、「経営動向調査」とも、製造業では業況判断DIが2004年初頭からプラス(良い超)に転じ、しかも超過幅は拡大する傾向にある。一方で、非製造業では改善傾向にあるものの、マイナス(悪い超)が続いている(図表7)。企業倒産についても、全体として件数は減少傾向にあるものの、その過半が建設業、流通業で占められていることに変化は無い(図表8)。また、景気回復が力強さを増した2005年においても、スペースワールドや天神興産など、市内では散発的であるが大型の企業倒産も続いている(前掲図表1)。2005年12月の有効求人倍率は0.91倍と14年振りの高い水準となっており、域内での景気回復は着実に進んでいる。しかし、それは現在のところ製造業を中心とした領域にとどまっており、その効果が域内の全産業に波及するには、なお時間を要すものと思われる。

図表7 業種別・業況判断DIの推移



資料) 日本銀行北九州支店「企業短期経済観測調査」、北九州商工会議所「経営動向調査」より作成。

図表8 北九州市内の倒産件数推移

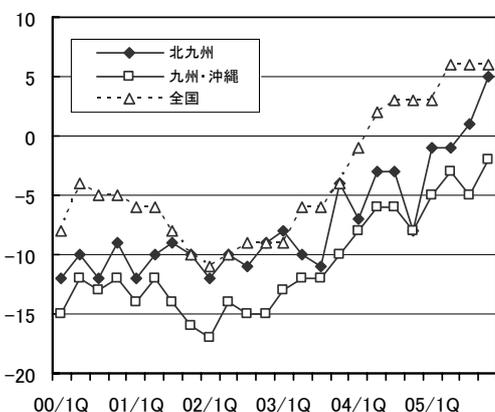


資料) 北九州総務市民局「とうけい北九州」より作成。原出典) 東京商工リサーチ北九州支店資料。

(2) 北九州地域の金融環境

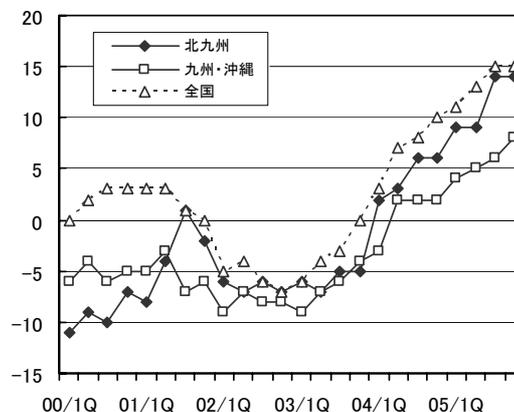
地域経済の回復とともに、北九州地域の企業を取り巻く金融環境も改善が続いている。前述の「日銀短観」によると、域内企業の資金繰りDIでは、2001年第1四半期のマイナス12をボトムに改善が続き、2005年第3四半期には14年振りにプラスに転じている(図表9)。金融機関の貸出態度DIについても2004年初頭から改善傾向が顕著になっており、2005年第4四半期にはプラス(緩い超)14となっている(図表10)。こうした動きは、地域の主力産業だけでなく、地場企業にも見られる。前述の「経営動向調査」によると、会員企業の資金繰りDIは2002年第3四半期のマイナス23.9から急速に改善している。また、借入難易度DIについても、同指標の調査が始まった2003年第2四半期から一貫してプラス(容易超)となっており、しかも超過幅は拡大する傾向にある。福岡県内の他調査と比較すると、両指標とも北九州地域が良好な結果を示しており、金融環境の改善においても、北九州地域が県内の他地域を一歩リードする状態にあると考えられる(図表11~12)。

図表9 日銀短観・資金繰りDIの推移



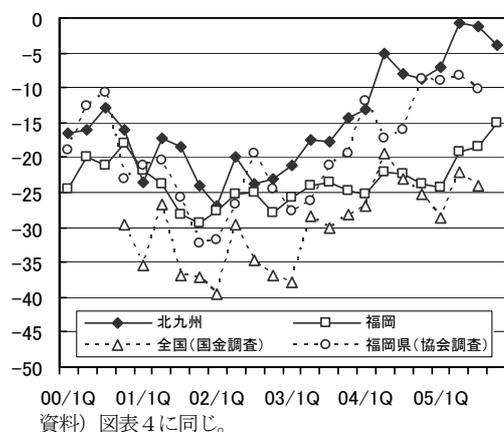
資料) 図表2に同じ。

図表10 日銀短観・貸出態度DIの推移

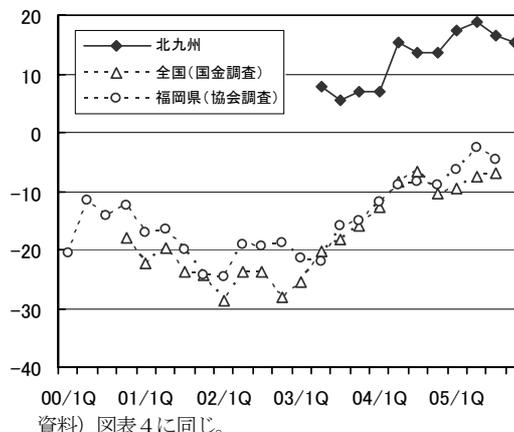


資料) 図表2に同じ。

図表 11 地場企業・資金繰りDIの推移



図表 12 地場企業・借入難易度DIの推移



こうした金融環境の急速な改善を支えるひとつの要因が、地域の金融構造にあることはいまでも無い。九州を代表する産業集積地である北九州地域は、九州内でも有数の金融激戦区である。日本銀行北九州支店の「北九州・京築地区の金融経済概要」によると、2005年11月現在、同地域には都銀4行、信託銀3行、地銀11行、第二地銀5行、信金3金庫に加え、商工中金、国民生活金融公庫、農協等計39行庫が店舗を構えており、九州内でも有数の規模を誇る。上記39行庫のうち地域内に本店を有するのは6つの農協と福岡ひびき信用金庫のみであるが、福岡市に本店を置く福岡銀行と西日本シティ銀行、対岸の下関市に本店を置く山口銀行が北九州本部を設置しており、これらの3行も域内で積極的に事業を展開している。金利水準の低下が続く中、金融機関では貸出残高の維持・増加が収益拡大のために求められており、これら4行庫を中心に域内での金融機関の競争は激しさを増している。同じく日本銀行北九州支店が公表している管内金融機関の貸出約定金利について見ると、北九州地域の金利水準は近隣の熊本県、山口県、大分県を常に下回っており、地域内での貸出競争の激しさが伺える(図表13)。

北九州地域での貸出金残高⁶は2005年12月末に2兆9,812億円となり、2000年3月末のピークから3,000億円程度減少している(図表14)。景気低迷の深刻化を反映して、2002年第3四半期頃までは前年同期比でマイナス幅が拡大し、残高の急速な減少が進んだ。しかし、不良債権処理の進展と景気改善とともにマイナス幅は急速に縮小しており、2005年第3四半期からは2四半期連続してプラスに転じている。同地域の中小企業向け貸出残高については、データの制約から正確な数値を得ることは出来ないが、域内の総貸出残高とともに減少傾向にあると思われる。参考までに、北九州市内でのセーフティネット保証の認定件数(四半期ベース)を見ると、地場企業の資金繰りDIの悪化が顕著となった2002年第4四半期をピークに大きく減少、2005年には300件を下回る水準にまで減少している(図表15)。また、福岡県信用保証協会の保証債務残高を見ると、保証承諾が協会制度⁷では2001年第1四半期、北九州市融資制度では2002年第4四半期をピークに伸び悩む一方、特別保証制度の償還が進展、その結果として協会制度を中心に保証債務残高の減少が急速に進んでいる。また、保証債務残高の減少とともに、協会保証の利用率⁸も急

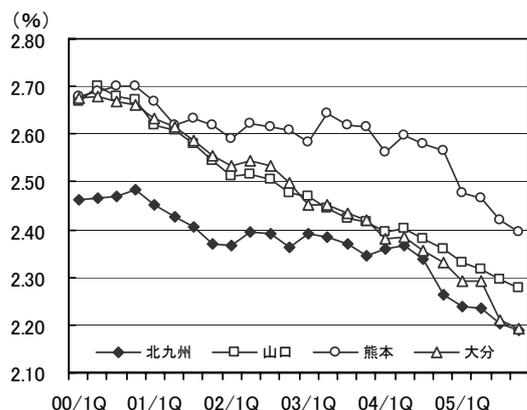
⁶ 日本銀行北九州支店管内での都銀、信託銀、地銀、第二地銀、信金の貸出残高合計。データは同支店調べ。

⁷ 信用保証協会の保証制度のうち、地方公共団体の制度融資以外を示す。

⁸ 協会保証債務残高 / (北九州手形交換所社員銀行貸出残高 + 信用金庫貸出残高) × 100 で算出。なお、分子の保

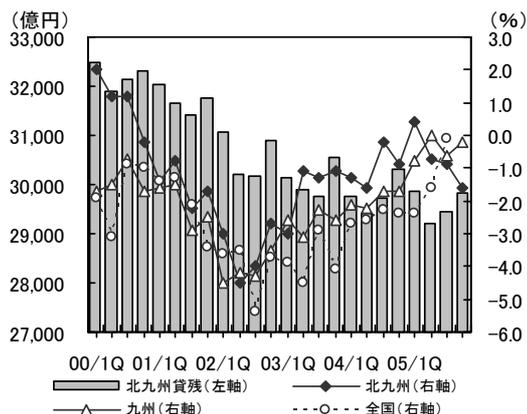
速に低下しており、ピーク時(2001年第1四半期末)の8.64%から、2005年第3四半期末の6.40%にまで低下している(図表16)。保証承諾の伸び悩みは中小企業側の資金需要の低迷を反映したものと考えられるが、他方で金融機関はスコアリングモデルを活用したビジネス・ローンを精力的に推進しており、保証利用率の低下は、中小企業向け貸出におけるプロパー貸出重視への転換を示すものとして注目される。

図表13 貸出約定金利の推移



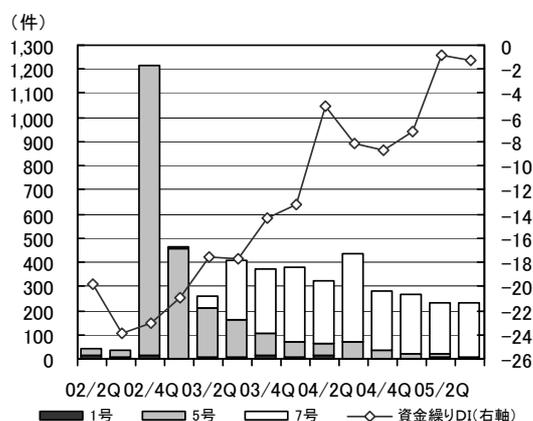
注) 北九州、各県ともストック総合ベース。
資料) 日本銀行北九州、下関、熊本、大分支店資料より作成。

図表14 北九州地域内貸出残高推移



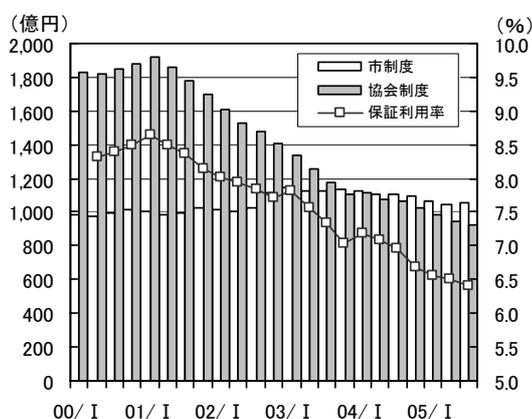
注) 貸出残高は都銀、信託銀、地銀、第二地銀、信金の合計。
資料) 日本銀行北九州支店ホームページ資料より作成。

図表15 セーフティネット保証認定件数



資料) 北九州商工会議所「経営動向調査」、
北九州市中小企業振興課資料より作成。

図表16 北九州市内協会保証債務残高



資料) 福岡県信用保証協会「マンスリー・データファイル」、
北九州市総務市民局「とうけい北九州」より作成。

北九州地域では、2001年10月に北九州八幡信金と若松信金が合併して福岡ひびき信金が誕生し、これに2003年10月、新北九州、門司、築上、直方の4信金が加わり、九州最大規模の信金となった。また、2004年10月には福岡市の西日本銀行と福岡シティ銀行が合併し、西日本シティ銀行が誕生した。不良債権処理の促進と収益力の向上が同時に求められる中、金融機関では店舗の統廃合、人員削減などのコスト削減が実施されており、北九州地域においても、合併によっ

証債務残高と分母の貸出残高の地域は一致しておらず、厳密には北九州市内での協会保証の利用率ではない。

て重複店舗や余剰人員が発生した両行庫に加えて、他機関においても「リストラ」が加速している。日本金融通信社の調べによると、北九州市内の民間金融機関店舗数は2000年3月末の220箇所から2005年3月末には179箇所へと減少しており、店舗総人員も3,089名から2,324名へと減少している（図表17）。この間、金融機関では業務の効率化が進んでおり、店舗、店舗人員の削減が顧客の切り捨てにつながるとは一概にいけないものの、他方、地域金融機関はリレーションシップバンキングの機能強化計画にて「目利き能力」の向上を求められており、顧客との接点の減少が、こうした能力向上の妨げになることが懸念される。

図表17 北九州市内民間金融機関店舗数推移

2000年3月末						2005年3月末					
区名	総店舗 総人員	業態	支店	出張所	総人員	区名	総店舗 総人員	業態	支店	出張所	総人員
門司区	※23 ◎265	都	1		9	門司区	※18 ◎192	都		1	8
		地	11		174			地	9	119	
		信	10		74			信	7	58	
		労	1		8			労	1	7	
若松区	※22 ◎243	地	11		151	若松区	※19 ◎194	地	9		96
		信	9	1	84			信	8	92	
		労	1		8			労	1	6	
戸畑区	※18 ◎206	地	10	1	153	戸畑区	※14 ◎146	地	8	1	107
		信	5		38			信	4	31	
		組	1		7			組			
		労	1		8			労	1	8	
小倉北区	※73 ◎1297	都	10	1	348	小倉北区	※53 ◎907	都	7		157
		地	39	4	798			地	33	625	
		信	15		105			信	8	83	
		組	2	1	30			組	2	27	
小倉南区	※22 ◎243	地	15	2	205	小倉南区	※20 ◎180	地	14	1	146
		信	5		38			信	5	34	
		都	1		11			都		7	
八幡東区	※20 ◎248	地	9		138	八幡東区	※16 ◎194	地	7		99
		信	8	1	82			信	7	72	
		労	1		17			労	1	16	
八幡西区	※42 ◎587	地	23	1	382	八幡西区	※39 ◎511	地	23	1	338
		信	16		185			信	14	164	
		組	2		20			組	1	9	
合計			220		3,089	合計		179		2,324	

注) ※各区内の総店舗数、◎各区内の総人員数
 都=都銀・信託銀、地=地銀、第二地銀、信=信金、組=信組、労=労金。
 資料) 日本金融通信社「日本金融名鑑」(2001年版、2006年版)より作成。

3. 北九州地域の中小企業金融の実態

(1) 北九州地域の中小企業の現状

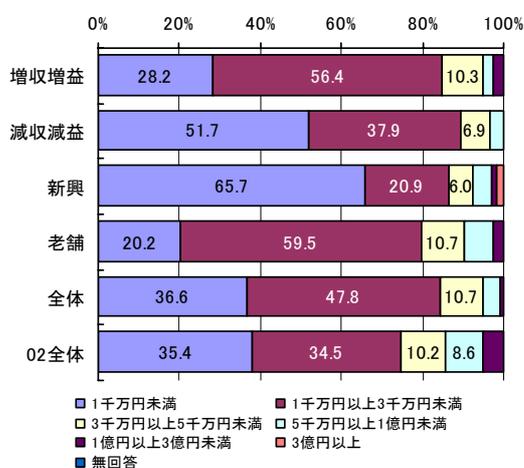
北九州地域金融支援システム研究会は、北九州商工会議所の支援を得て、2005年7月に商工会議所の会員中小企業に対してアンケート調査を実施した⁹。以下では、本アンケートの調査結果から、北九州地域の中小企業金融の実態について検討したい。

最初に、回答企業の属性を確認しよう。まず資本金規模については、1千万円以上3千万円未

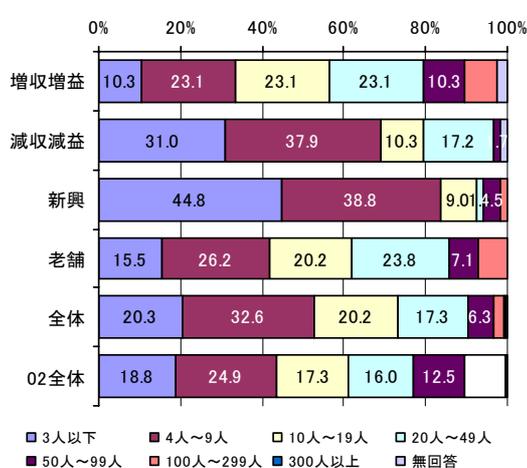
⁹ 北九州商工会議所の会員中小企業全社3,175社にアンケート票を送付し、うち860社から回答を得た(回収率27.1%)。アンケート結果の全容については本報告書第3章を参照。

満が全体（860社）の47.8%を占めており、1千万円未満の層を合わせると全体の8割以上が3千万円未満となっている（図表18）。次に従業員規模については、4人から9人が32.6%と最も多く、3人以下の層とあわせると全体の5割以上が10人未満となっている（図表19）。売上規模については、年商1億から5億円の層が42.6%と最も多く、これに1億円未満の層と合わせると全体の7割以上が年商5億円未満となっている（図表20）。以上から、アンケートの回答企業は中小企業の中でも比較的小規模な企業が多いことが分かる。回答企業の業種については、建設業が28.1%と最も多くなっているが、製造業、卸売業、小売業、サービス業もそれぞれ13%から14%程度となっており、これら5業種で全体の8割以上を占めている（図表21）。

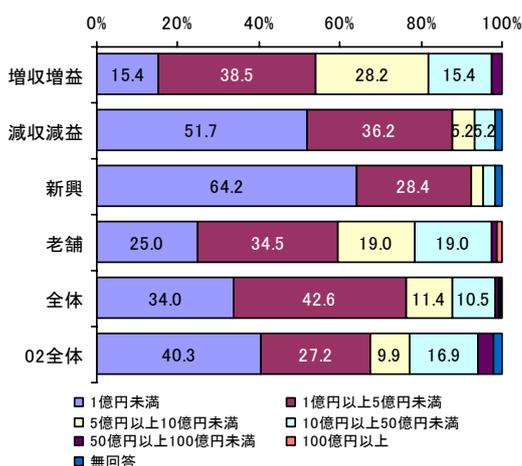
図表18 回答企業の資本金規模



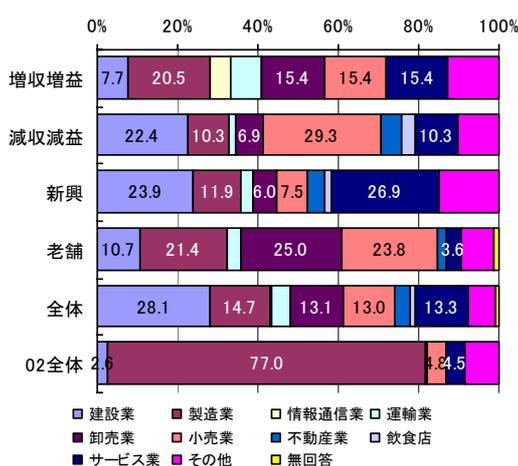
図表19 回答企業の従業員規模



図表20 回答企業の売上規模



図表21 回答企業の業種



回答企業の業績について見ると、前節で示したように北九州地域では景気回復が続いており、アンケートもこれを裏付ける結果を示している。前年度比増収の企業は年を追うごとに増加しており、2004年度の増収企業比率は40.2%に達している。また、収益面でも改善が続いており、黒字企業の比率は2002年度の62.4%から2004年度の69.9%、増益企業の比率も同じく24.2%

から 33.8%へと大きく上昇している。2002 年 8 月に北九州市・下関市の中小企業者を対象に実施したアンケート¹⁰では増収企業、増益企業の比率は全体の 2 割を切っており、北九州地域での企業業績の回復が近年急速に進んだことが理解される¹¹。その反面、今回のアンケートでは、減収企業の比率は 2004 年度に 31.6%となっており、2002 年度と比較して大きく減少していない。また、2004 年度の減益企業の比率は 31.7%にのぼっており、急速に進む景気回復の陰で、域内で企業業績の二極化が進行している様子が伺える(図表 22)。回答企業の業績を業種別に見ると、製造業やサービス業は概ね好調である。2004 年度の増益企業比率は製造業で 39.7%、サービス業で 41.2%となっており、全体の 33.8%を大きく上回っている。一方で、建設業や小売業では不振が続いており、2004 年度の減益企業比率は建設業で 32.2%、小売業で 42.9%と全体を上回っている。ただ建設業では、全体平均を下回るものの増収企業比率、増益企業比率とも年々上昇しており、域内では業種間だけでなく、同一業種内でも業績の二極化が進んでいる状況にある(図表 23)。

図表 22 回答企業の業績

		2002年度	2003年度	2004年度	02全体
増収比率(%)	新興	29.9	37.3	50.7	18.2
	老舗	26.2	39.3	41.7	
	全体	26.7	30.8	40.2	
減収比率(%)	新興	9.0	16.4	20.9	52.4
	老舗	42.9	29.8	27.4	
	全体	32.9	33.0	31.6	
黒字比率(%)	新興	40.3	56.7	59.7	-
	老舗	59.5	66.7	73.8	
	全体	62.4	65.5	69.9	
赤字比率(%)	新興	31.3	34.3	32.8	-
	老舗	33.3	27.4	20.2	
	全体	27.0	25.8	21.9	
増益比率(%)	新興	22.4	32.8	35.8	15.7
	老舗	26.2	40.5	42.9	
	全体	24.2	27.4	33.8	
減益比率(%)	新興	11.9	16.4	25.4	52.7
	老舗	29.8	23.8	25.0	
	全体	28.6	28.3	31.7	

図表 23 回答企業の業績(業種別)

		2002年度	2003年度	2004年度		2002年度	2003年度	2004年度
建設	増収比率(%)	21.9	21.9	34.7	減収比率(%)	34.7	35.5	31.0
		25.4	37.3	50.0		34.9	27.0	22.2
		25.7	36.3	40.7		31.0	31.0	28.3
		28.6	33.0	31.3		39.3	40.2	44.6
		34.2	29.8	43.9		28.1	35.1	28.1
全体	26.7	30.8	40.2	32.9	33.0	31.6		
製造	黒字比率(%)	61.6	62.4	66.5	赤字比率(%)	27.3	27.7	23.6
		61.1	67.5	76.2		30.2	26.2	19.0
		69.9	69.0	74.3		18.6	19.5	14.2
		61.6	69.6	71.4		33.9	25.9	25.0
		57.9	58.8	67.5		27.2	31.6	21.9
全体	62.7	65.5	69.9	27.0	25.8	21.9		
卸売	増益比率(%)	17.8	18.6	29.8	減益比率(%)	31.4	34.7	32.2
		18.3	31.0	39.7		31.0	24.6	21.4
		30.1	36.3	31.9		30.1	23.0	38.1
		25.9	26.8	24.1		34.8	30.4	42.9
		23.7	19.3	41.2		24.6	30.7	29.8
全体	24.2	27.4	33.8	28.6	28.3	31.7		

注) 黒字・赤字および増益・減益は経常利益ベース。
網掛け部分は全体平均より構成比が高いことを示す。

注) 黒字・赤字および増益・減益は経常利益ベース。
網掛け部分は全体平均より構成比が高いことを示す。

一言で中小企業といっても、その内容は非常に多様であり、企業ニーズも多岐にわたる。そこで、中小企業が置かれた金融環境と企業が求める金融ニーズを的確に把握するために、以下の分析では回答企業を 3 期(2002 年度、2003 年度、2004 年度)連続増収増益企業、3 期(同)連続減収減益企業、新興(1996 年以降創業)企業、老舗(1945 年以前創業)企業の 4 つの区分¹²に分け、アンケートの集計を行っている。そこで、4 区分の属性を確認すると、増収増益企業と老

¹⁰ 関門地域共同研究会が北九州商工会議所、下関商工会議所の協力を得て行った。同アンケートの結果については、西田顕生「関門地域の中小企業金融の実態 - アンケート調査の結果を対象として」『関門地域研究』第 12 号(2003 年 3 月)を参照。

¹¹ 2002 年アンケートの結果については、北九州市内分のみを再集計しており、図表 18 以下では「02 全体」で示されている。

¹² それぞれの区分の実数は、3 期連続増収増益企業が 39 社、3 期連続減収減益企業が 58 社、新興企業が 67 社、老舗企業が 84 社となっている。

舗企業では、資本金規模、従業員規模、売上規模とも全体と比較して大きく、減収減益企業と新興企業では逆に小さくなっている。業種については、増収増益企業では製造業や運輸業という景気回復の恩恵を最も蒙っている業種の比率が全体よりも高く、減収減益企業では建設業や小売業の比率が全体より高いという特徴がある。また老舗企業では、製造業、卸売業、小売業の比率が高くなっており、新興企業では建設業、サービス業の比率が高くなっていることも特徴となっている。業績については、新興企業では増収企業・増益企業比率が年々高まっている反面、赤字企業比率も高止まりしており、「成長性は高いものの財務基盤が脆弱」という成長企業に多い特徴が見受けられる。また老舗企業については、黒字企業比率が高く、磐石な財務基盤を有す企業が多いことが分かる（前掲図表 18～22）。

（２）中小企業の資金調達の実態

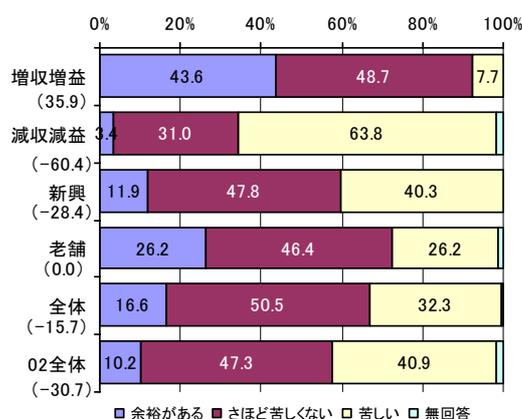
前節で見たように、北九州地域では中小企業の金融環境についても改善が続いており、アンケートでも全般的にはこの点が確認されている。まず、回答企業の資金繰りについて見ると、「余裕がある」と回答した企業は全体の 16.6%、「苦しい」と回答した企業は 32.3%となっている。依然として資金繰りが苦しいと感じる企業が多いものの、前者から後者を差し引いた資金繰り DI はマイナス 15.7 と、2002 年アンケートの結果（マイナス 30.7）から大きく改善している。資金繰りの状況を企業区分ごとに見ると、増収増益企業では資金繰り DI がプラス 35.9 と大幅な余裕超となっており、老舗企業でもゼロとなっている。一方で、減収減益企業ではマイナス 60.4 と 2002 年アンケートの結果を下回る厳しい結果となっており、新興企業でもマイナス 28.4 と回答企業全体を大きく下回っている（図表 24）。

金融機関の貸出態度については、回答企業全体では「緩い」とする企業が 19.7%、「厳しい」とする企業が 22.1%となっており、前者から後者を差し引いた貸出態度判断 DI はマイナス 2.4 となった。ちなみに、2002 年アンケートの貸出態度判断 DI はマイナス 19.8 となっており、同年以降、域内での資金調達環境の改善が急速に進んだことが分かる。企業区分別にこれを見ると、増収増益企業では大幅な緩い超（プラス 41.0）となり、老舗企業でも緩い超（プラス 8.4）となっている。一方で、減収減益企業ではマイナス 36.2、新興企業でもマイナス 31.3 となっており、ともに資金調達環境が厳しいとされた 2002 年を下回る結果となった。従って、資金繰りと同様、金融機関の貸出態度判断でも企業間で二極化が進んでいるといえよう（図表 25）。ちなみに 3 年前と比較すると、増収増益企業では「緩くなった」が 43.6%、「厳しくなった」が 2.6%に対して、減収減益企業では「緩くなった」がゼロ%、「厳しくなった」が 41.4%に達しており、金融機関が業績に応じた貸出態度を鮮明にしていることが理解される（図表 26）。

このような状況に対して、中小企業者はどのように対応しているのだろうか。中小企業の経理・決算が抱える不透明、不透明性が、金融機関が貸出を行う際の障害となっていると指摘され、これに対して中小企業会計の整備や会計参与の導入など、制度的な対処も行われている。今回のアンケートでは、中小企業が経理および経営分析を進める上で最も基礎的なデータとなる月次試算表および資金繰り表の作成状況を訊くことで、域内中小企業者の企業経営への意識を確認することにした（図表 27）。これによると、全体では両表ともに作成している企業が最も多く、回答企業全体の 47.7%を占めている。次いで、月次試算表のみ作成している企業が 36.3%となっており、両表とも作成していない企業は 9.8%に過ぎない。企業区分ごとにこれを見ると、増収増益企業

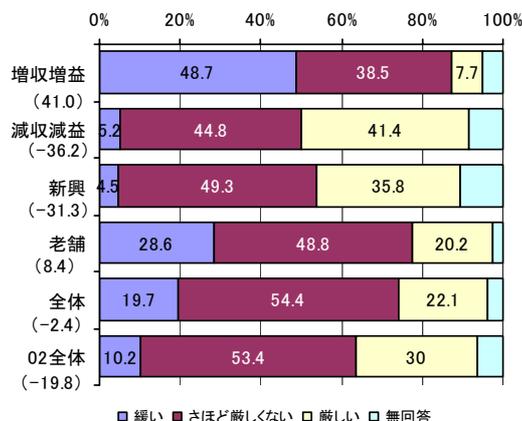
と減収減益企業では、両表とも作成している企業、両表とも作成していない企業の比率がほぼ同一となっており、これらデータの作成と業績には大きな関係は無いものと思われる。ただ、新興企業では、これらデータを両方作成している企業は41.8%に低下し、両方とも作成していない企業の比率は23.9%にのぼっている。一般的に、新興企業では本業の確立に忙殺され、企業内部の諸制度の確立にまで手が回らないことが多い。しかし、先に見たように新興企業の資金調達環境は厳しくなっており、こうした状況に対処するためにも、これらデータの作成など合理的な経営を行うことが企業側にも求められよう。

図表 24 回答企業の資金繰り判断



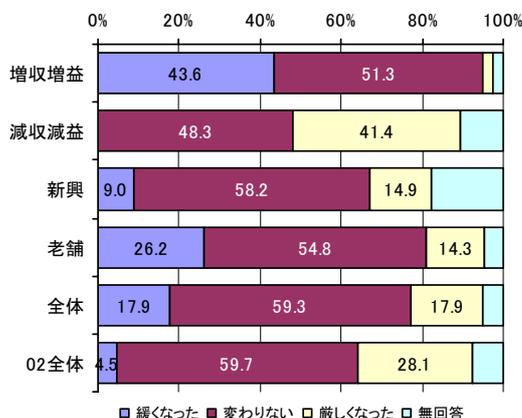
注) 括弧内はDI値

図表 25 回答企業の貸出態度判断



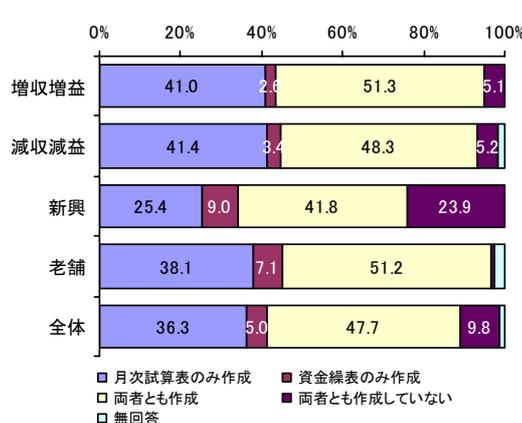
注) 括弧内はDI値

図表 26 回答企業の貸出態度判断変化



注) 3年前との比較。

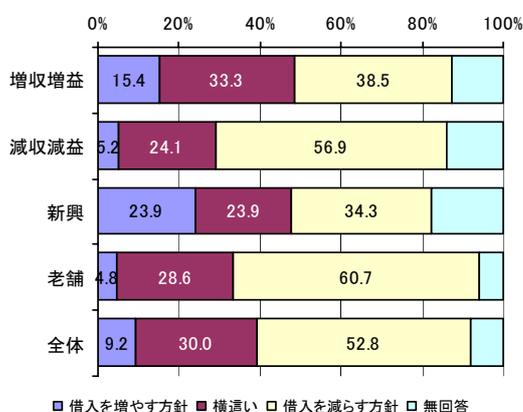
図表 27 試算表・資金繰り表作成の有無



次に、企業の借入方針について見てみよう。デフレの影響が深刻化の中で企業は債務の返済に努めており、仮に投資機会があるにしても、キャッシュフローの範囲内で投資を行う企業が中小企業でも増加している。アンケートでも、全体的には地域の中小企業がこうした行動をとっていることが確認された。借入方針についての問いでは、回答企業全体の52.8%が「借入を減らす方針である」と回答しており、「借入を増やす方針である」と回答した企業は9.2%に過ぎない(図表 28)。しかし、これも企業区分による違いは大きく、増収増益企業や新興企業では借入増を示す企業の比率が高い。とりわけ、新興企業では借入増を示す企業が23.9%と全体の倍以上に達し

ており、事業拡大意欲の強さが表れている。一方で、減収減益企業や老舗企業では借入増を示す企業の比率は低く、借入減を示す企業の比率が全体よりも高い。また、借入増や横這いの方針を示す企業に必要な性の高い資金ニーズについて訊くと、全体的には経常運転資金やつなぎ資金など企業経営で経常的に必要とされる資金のニーズが強く、設備資金や新事業展開資金、研究開発資金など「前向きの資金」のニーズは強いわけではない（図表 29）。しかし、これも企業区分による違いは大きく、増収増益企業や新興企業では、能力増強や新製品・製品高度化対応の設備資金、および新事業展開資金などの「前向きの資金」へのニーズが相対的に強い。一方で、減収減益企業や老舗企業ではこれら資金へのニーズは強くなく、既存債務の返済資金、赤字運転資金など「後ろ向きの資金」へのニーズが相対的に強くなっている。

図表 28 回答企業の借入方針



図表 29 必要性の高い資金ニーズ（順位得点）

	増収増益	減収減益	新興	老舗	全体
研究開発資金	0.05	0.00	0.16	0.07	0.06
設備資金(能力増強)	0.79	0.18	0.75	0.43	0.53
設備資金(新製品・製品高度化対応)	0.37	0.12	0.56	0.11	0.26
設備資金(省力化・合理化)	0.05	0.12	0.09	0.25	0.17
新事業展開資金(設備・運転)	1.11	0.24	1.09	0.14	0.61
設備資金(維持・補修)	0.32	0.53	0.16	0.36	0.36
経常運転資金	1.42	1.24	0.63	1.86	1.31
季節性資金	0.37	0.29	0.19	0.57	0.34
増加運転資金	0.11	0.35	0.28	0.29	0.31
つなぎ資金	0.53	0.94	0.91	0.57	0.78
減産運転資金	0.00	0.06	0.06	0.07	0.02
既存債務の返済資金	0.21	1.00	0.16	0.61	0.36
赤字運転資金	0.00	0.35	0.16	0.11	0.18
その他	0.16	0.00	0.00	0.00	0.04

注) 第1位を3点、第2位を2点、第3位を1点として点数化。数値が高いほうが、強いニーズがあることを示す。網掛け部分は全体よりも順位得点が高いことを示す。

ちなみに、借入減を示す企業に対して借入を減らす理由について訊いてみると、全体では「新しいチャンスが生じたときに、借入ができるようにしておくため」と回答する企業が最も多く、「借入は良くないから」、「デフレのために、借入負担が実質的に重いから」がこれに続く¹³（図表 30）。しかし、これも企業区分ごとの違いは大きく、新興企業や増収増益企業では「新しいチャンスへの対応」を挙げる企業が全体を大きく上回っている。とりわけ新興企業では、「新しいチャンスへの対応」を挙げる企業は4区分中で最も多く、また「投資機会が無く手元資金が過剰である」と回答する企業は最も少なくなっている。従って、この点からも新興企業の事業拡大意欲の強さを伺うことが出来よう。一方で、新興企業では「金融機関から返済を迫られている」や「金融機関が貸出を制限しているため」といった非自発的な理由を挙げる企業も全体より多く、同様の点は減収減益企業でも確認できる。減収減益企業では、「デフレによる債務負担の実質的な増大」を挙げる企業が4区分の中で最も多く、業績の低迷が自社の資金調達行動に大きな影響を与えて

¹³ 東海資本市場研究会が東海地域で2004年2月に実施したアンケートや、独立行政法人経済産業研究所・地域金融研究会が関西地域で2005年6月に実施したアンケートでも、借入を減らす理由として、「新しいチャンスへの対応」が最上位に挙げられている。東海地域アンケートの詳細については、和多田眞・家森信善『東海地域の産業クラスターと金融構造—躍進する名古屋経済の強さを探る』(中央経済社、2005年)を参照。関西地域アンケートの詳細については、家森信善「企業が望む金融サービスと中小企業金融の課題—関西地域の企業金融に関する企業意識調査を中心に」(RIETI ディスカッション・ペーパー、06-J-003、2005年12月)を参照。

いることが示される。

今後、重視する外部の資金調達源については、全体ではメインバンクを重視する傾向が圧倒的に強く、制度融資、メインバンク以外の金融機関がこれに続いている¹⁴ (図表 31)。老舗企業や増収増益企業ではメインバンクを重視する傾向が回答企業全体より強くなっているが、一方でメインバンク以外の金融機関を重視する傾向も全体より強くなっている。金融機関の競争が激しさを増す中、増収増益企業では金融機関への交渉力が高まっており (後掲図表 33～34 参照)、こうした企業の意識は、高まる交渉力を背景に少しでも良い条件を提示する金融機関との取引を拡大したい、企業側の意向を反映したものといえよう¹⁵。減収減益企業や新興企業でもメインバンクは最も重視されているが、その度合いは回答企業全体を大きく下回っている。また、メインバンク以外の金融機関についても重視の度合いは全体を大きく下回っており、増収増益、老舗企業ほど民間金融機関を重視する傾向は見られない。その反面、制度融資や公的金融機関については、増収増益企業、老舗企業よりも重視する傾向が強くなっている。先に見たように、減収減益企業、新興企業では資金繰りが苦しく、貸出態度判断も厳しいとする企業が多くなっており (前掲図表 24～25)、これら企業に対して金融機関が十分な対応が出来ていないことが推察される。とりわけ新興企業については、資金需要が地域全体で伸び悩む中、「前向きな資金需要」を抱える数少ない借り手でありながら、重視する外部調達源として民間の金融機関を挙げる企業は相対的に少なく、その関心は公的機関等に向かっている。従って、先に見た経営上の体制不備といった企業側の問題だけでなく (前掲図表 27)、金融仲介の仕組み自体にも何らかの問題があると考えられる。

図表 30 借入を減らす理由 (順位得点)

	増収増益	減収減益	新興	老舗	全体
デフレのため、借入負担が実質的に重いから	0.13	0.70	0.43	0.27	0.50
資金調達コストが増加したから	0.00	0.06	0.00	0.12	0.10
投資機会がなく、手元資金に余剰があるため	0.80	0.24	0.17	0.37	0.35
借入は良くないから	0.53	0.91	0.43	0.90	0.72
新しいチャンスが生じたときに、借入ができるようにしておくため	1.07	0.42	1.30	0.86	0.87
金融機関から返済を迫られているため	0.00	0.15	0.09	0.06	0.06
金融機関が貸出額を制限しているため	0.00	0.21	0.17	0.04	0.09
その他	0.13	0.21	0.22	0.10	0.10

注) 最も該当を 2 点、2 番目に該当を 1 点として点数化。数値が高いほうが、強い理由であることを示す。網掛け部分は全体より順位得点が高いことを示す。

図表 31 重視する外部調達源 (順位得点)

	増収増益	減収減益	新興	老舗	全体
メインバンク	2.05	1.69	1.51	2.18	1.94
メインバンク以外の金融機関	0.74	0.29	0.46	0.63	0.62
公的金融機関	1.38	1.45	1.46	1.33	1.47
地方公共団体の制度融資	0.31	0.71	0.67	0.46	0.64
取引先 (企業間信用)	0.05	0.02	0.03	0.02	0.02
商工ローン	0.08	0.02	0.24	0.02	0.07
CPの発行	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
社債 (私募債) の発行	0.00	0.03	0.03	0.05	0.03
転換社債の発行	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00
普通株式の発行	0.00	0.00	0.09	0.00	0.02
劣後債・優先株の発行	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
リース・クレジット・売掛債権等の証券化	0.08	0.00	0.06	0.00	0.02
ファクタリング	0.13	0.00	0.01	0.05	0.04
在庫品担保	0.00	0.00	0.04	0.00	0.01
外部資金には依存しない	0.10	0.19	0.39	0.25	0.25
その他	0.00	0.02	0.01	0.00	0.02

注) 最重視を 3 点、2 番目を 2 点、3 番目を 1 点として点数化。数値が高いほうが、重視する傾向が強いことを示す。網掛け部分は全体よりも順位得点が高いことを示す。

¹⁴ 前掲 (脚注 13) の関西アンケートでも同様の結果が出ているが、北九州地域のアンケートのほうが公的金融機関や制度融資を重視する傾向が強くなっている。ただ、関西アンケートでも小規模な企業では北九州アンケートと同様の結果が出ており、こうした違いは、両アンケートの回答企業の違いを反映したものと考えられる。

¹⁵ 増収増益企業と老舗企業を比較すると、老舗企業のほうがメインバンクを重視する傾向が強く、メインバンク以外の金融機関を重視する傾向が弱い。このことは、老舗企業がメインバンクに高い満足度を感じており、増収増益企業のように機会主義的な行動をとろうとしていないことの表れでもある。

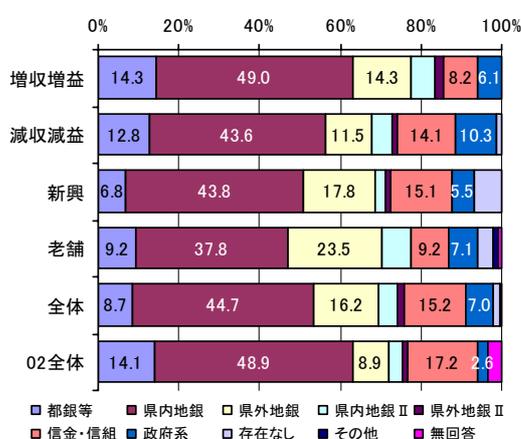
4. 北九州地域におけるリレーションシップバンキング

(1) メインバンク関係の実態

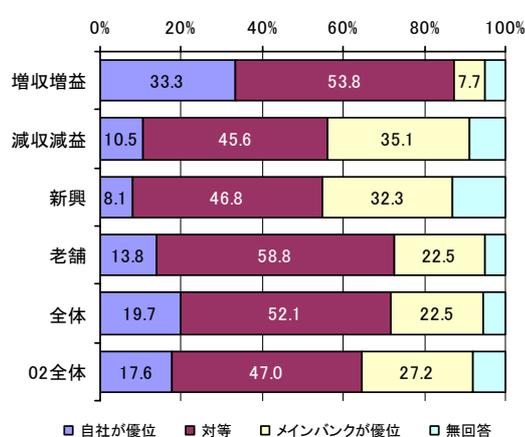
リレーションシップバンキングそのものを検討する前に、アンケートから域内中小企業の金融機関取引について確認することにしてしよう。まず、回答企業のメインバンクについて見ると、県内（福岡県内の）地銀を挙げる企業が44.7%と最も多く、県外（福岡県外の）地銀が16.2%、信金・信組が15.2%でこれに続いている（図表32）。2002年アンケートとの比較では、都銀等（都銀・信託銀）と県内地銀、県内第二地銀、信金・信組の比率が低下しており、県外地銀、政府系の比率が上昇している¹⁶。回答企業のメインバンクを企業区分別に見ると、増収増益企業では都銀等や県内地銀の比率が全体より高く、減収減益企業では政府系の比率が高いことが特徴となっている。また、老舗企業や新興企業では県外地銀の比率が高くなっており、新興企業ではメインバンクが無いとする企業の比率の高さも注目される。

現時点でのメインバンクとの交渉力については、「対等」と回答する企業が最も多く、全体の52.1%を占めている。また、業績の改善と金融機関の競争激化を受けて「自社が優位」とする企業は19.7%となり、2002年アンケートの17.6%を上回っている。一方で「メインバンクが優位」とする企業は22.5%となり、2002年アンケートを大きく下回った。ただ、これも企業区分ごとの差は大きく、増収増益企業では自社優位が33.3%と全体を大きく上回り、減収減益企業や新興企業ではメインバンク優位が全体を大きく上回っている（図表33）。この3年間のメインバンクとの交渉力変化については、全体では「変化なし」が68.0%で最も多く、「自社優位に変化した」が16.0%、「メインバンク優位に変化した」が9.6%となっている。企業区分別にこれを見ると、増収増益企業では自社優位に変化が43.6%にのぼり、メインバンク優位に変化はゼロ%となっている。他方、減収減益企業では、メインバンク優位に変化が26.3%となっており、自社優位への変化は3.5%に過ぎない。新興企業でも減収減益企業とほぼ同じ傾向が見られるが、老舗企業では変化なしが71.3%となっており、4区分中では最も比率が高くなっている（図表34）。

図表32 回答企業のメインバンク関係



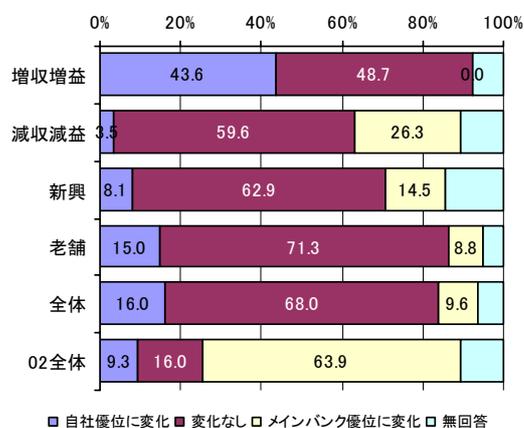
図表33 メインバンクとの交渉力



¹⁶ なお、県外地銀と政府系の比率上昇については、これが域内貸出市場のシェア変動を示すものなのか、あるいは両アンケートの回答企業の違いによるものかは明らかではない。

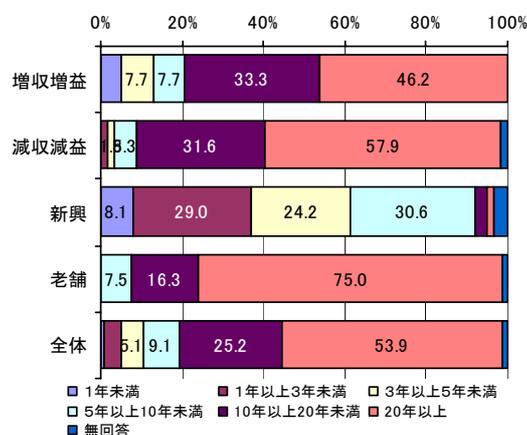
次にメインバンクとの取引期間について見ると、全体の53.9%が20年以上と回答している。10年以上20年未満の企業も25.2%となっており、両者を合わせると全体の8割近くが10年以上の取引期間を有している。企業区分別に見ても、創業後10年未満の新興企業以外は、大半の企業がメインバンクと10年以上の取引を行っており、北九州地域においてもメインバンク関係が長期的な関係になっていることが分かる(図表35)。ちなみに、メインバンクの変更経験の有無については、過去5年間でメインバンクの変更を検討した企業は全体の23.4%であり、無回答の4.9%を除く残りの71.6%は変更を検討していない。また、変更を検討した23.4%のうち、実際にメインバンクを変更した企業は9.2%にとどまっている。従って、域内中小企業のメインバンク関係は長期的であるだけでなく、固定的でもあることが分かる(図表36)。

図表34 メインバンクとの交渉力変化



注) 3年前との比較。

図表35 メインバンクとの取引期間

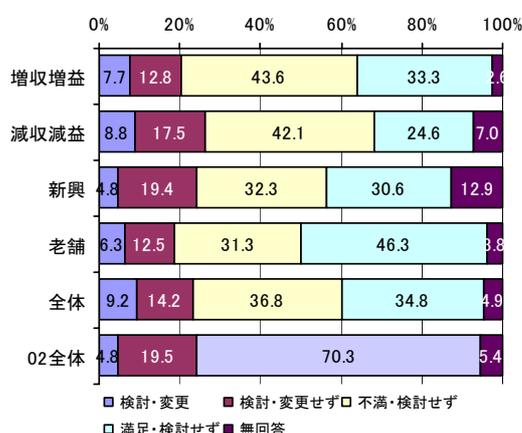


ただ、メインバンク関係が長期固定的な関係となっていることが、中小企業のメインバンクへの満足度の高さを示すものではない。企業にとってメインバンクの変更は大きなコストを伴うものであり、多少の不満はあっても現在のメインバンクと取引を継続せざるを得ないこともあろう。そこでアンケートでは、メインバンクの変更を検討しなかった企業に対して検討しなかった理由を訊いている¹⁷(図表36)。これを見ると、「現在のメインバンクに満足しているわけではないが、検討しなかった」と回答する企業が36.8%にのぼり、「現在のメインバンクに満足しているために、検討しなかった」と回答する企業の34.8%を上回っている。「変更を検討したが、実際にはメインバンクを変更しなかった」企業と合わせると、現在のメインバンクに何らかの不満を抱えている企業は51.0%に達し、全体ではメインバンクに満足している企業を大きく上回っている。ただ、これも企業区分ごとの差は非常に大きく、減収減益企業や新興企業ではメインバンクへの満足度は総じて低く、逆に老舗企業や増収増益企業の満足度は高くなっている。とりわけ老舗企業では、「現在のメインバンクに満足しているために、検討しなかった」が46.3%にのぼり、4区分では満足度が最低の減収減益企業(24.6%)を大きく上回っている。

¹⁷ 今回のアンケートと2002年アンケートでは、この項目に関する質問形式が異なっており、図表36では02全体の「検討せず」の内訳は示されていない。

こうしたメインバンクへの満足度の違いを規定する要因について、メインバンクを実際に変更した企業が示した変更理由から見ると、「融資条件が不満」とする企業が最も多く、変更企業全体の55.6%がこれを挙げている。その他には「審査スピードが長い」(23.2%)、「借入額に上限がある」(22.7%)など、融資取引そのものへの不満が上位の理由となっているが、「行員の訪問頻度が少ない」(26.8%)、「行員の接客態度が悪い」(24.7%)など、金融機関の顧客対応への不満を理由とする企業も少なくない(図表37)。企業区分別にこれを見ると、老舗企業や増収増益企業では融資取引そのものへの不満がメインバンクを変更した最大の理由となっており、金融機関の顧客対応に関する不満は、とりわけ老舗企業では大きな理由となっていない。一方で、減収減益企業や新興企業では、融資取引そのものへの不満に加えて、金融機関の顧客対応に対する不満がメインバンク変更の大きな理由となっていることが分かる。

図表36 メインバンク変更の有無



注) 02全体での「検討せず」の内訳は示していない。

図表37 メインバンク変更の理由

	増収増益	減収減益	新興	老舗	全体
融資条件が不満	50.0	46.7	40.0	66.7	55.6
審査スピードが長い	0.0	20.0	46.7	13.3	23.2
店舗までの距離が遠い	12.5	6.7	13.3	0.0	10.1
行員の訪問頻度が少ない	25.0	46.7	40.0	13.3	26.8
行員の接客態度が悪い	25.0	33.3	26.7	20.0	24.7
経営内容や将来性が不安	12.5	0.0	0.0	6.7	7.6
借入額に上限があるため	12.5	20.0	26.7	26.7	22.7
自社営業エリアの拡大のため	12.5	0.0	0.0	0.0	3.5
本社移転のため	0.0	0.0	6.7	0.0	1.5
情報提供・経営相談機能が弱い	12.5	13.3	6.7	6.7	10.6
取扱商品の品揃え不足	0.0	0.0	6.7	0.0	1.0
ステータスの高い金融機関と取引をしたいため	12.5	13.3	6.7	6.7	7.6
ペイオフ解禁に備えて	12.5	6.7	0.0	0.0	4.5
他の金融機関と統合したため	0.0	6.7	13.3	13.3	10.1
その他	0.0	6.7	6.7	13.3	4.5

注) 上位3つまでの複数回答で、単位は%。

網掛け部分は全体よりも比率が高いことを示す

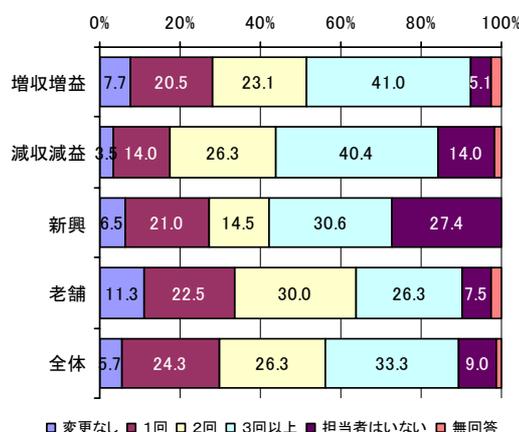
過去3年間のメインバンクの変化についての問いでも、金融機関の顧客対応について厳しい見方が寄せられている(図表38)。回答企業全体でも支店長の訪問頻度や融資担当者の訪問頻度は大きく低下している。訪問頻度が上がった企業の比率から下がった企業の比率を差し引いた値は、支店長の訪問頻度でマイナス15.5、融資担当者の訪問頻度でマイナス8.9となっており、大幅な下落超過となっている。企業区分別にこれを見ると、減収減益企業における金融機関関係者の訪問頻度の低下は最も深刻で、支店長の訪問頻度がマイナス31.6、融資担当者の訪問頻度がマイナス28.1と回答企業全体を大きく下回っている。一方で、増収増益企業では支店長・融資担当者の訪問頻度の低下は全体未滿にとどまっており、商品の品揃えなど2項目ではプラスの評価がなされている。また、老舗企業でも訪問頻度の低下は全体未滿にとどまっている。さらに、老舗企業は他の4項目でプラスの評価となっており、メインバンクの変化に対して最も好意的な見方を示している。過去3年間のメインバンク担当者の変更回数について見ると、全体では3回以上とする企業が最も多くなっているが、老舗企業では変更回数が相対的に少なく、減収減益企業では逆に多くなっている(図表39)。従って、金融機関との対人接触の多寡がメインバンクへの満足度を規定する大きな要因となっていると考えられ、金融機関がこの間に進めた「リストラ」が悪影響を及ぼしていることが示唆される。

図表 38 メインバンクの変化

	増収増益	減収減益	新興	老舗	全体
融資担当者の貴社への訪問頻度	-5.1	-28.1	-4.8	-8.8	-8.9
支店長の貴社への訪問頻度	-7.7	-31.6	-12.9	-13.8	-15.5
商品の品揃え	2.6	-3.5	4.8	11.3	4.1
融資セールスの頻度	2.6	-14.0	-1.6	6.3	-1.1
融資以外の商品セールスの頻度	-10.3	-14.0	0.0	1.3	-2.5
地域貢献活動	-17.9	-21.1	-9.7	2.5	-8.4
融資条件	15.4	-19.3	-6.5	0.0	-0.4
融資担当者の能力	0.0	-1.8	4.8	0.0	-1.8

注) 良くなった(または増加した)構成比から悪くなった(または減少した)構成比を差し引いたもの。
網掛け部分は全体よりも数値が上回っていることを示す。

図表 39 メインバンク担当者の変更回数



(2) 北九州地域におけるリレーションシップバンキング

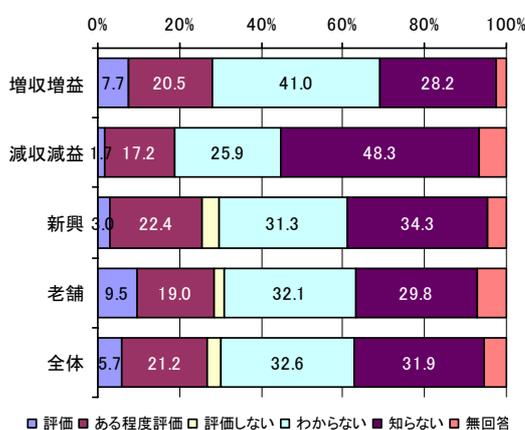
現在、地域金融機関はリレーションシップバンキング（地域密着型金融）の機能強化を監督当局から要請されている。一般的にリレーションシップバンキングとは、金融機関が顧客との間で密接な関係を長く維持することで顧客に関する情報を蓄積し、この情報に基づいて貸出等の金融サービスを提供するビジネスモデルといわれている。機能強化の目的は、このビジネスモデルに基づいて地域金融機関が中小企業の再生と地域経済活性化のための各種取り組みを進めることで、地域の経済問題と地域金融機関の不良債権問題を同時に解決することにある。このような当局の意向を受けて、地域金融機関は 2004 年度末までを対象とした機能強化計画を策定し、その実現に努めてきた。2005 年度には、機能強化計画の成果を踏まえて新たに地域密着型金融推進計画が策定され、北九州地域においても各種の取り組みが実施されている。

こうした状況の中で、地域金融機関のユーザーである中小企業者はリレーションシップバンキング（地域密着型金融）の機能強化をどのように評価しているのだろうか。アンケートでは、地域金融機関が進める機能強化策について、現時点での評価を訊いている。まず、機能強化全体への評価について見ると、「わからない」と回答する企業が最も多く、回答企業全体の 32.6%を占めている。次いで僅差で「リレーションシップバンキングの機能強化自体を知らない」が 31.9%でこれに続いている。これらに無回答を合わせると回答企業全体の 7割に達しており、金融機関の取り組みに対するユーザー側の関心の薄さが伺える(図表 40)。企業区分ごとにこれを見ると、増収増益企業や老舗企業では「評価する」と「ある程度評価する」の合計が回答企業全体を上回っている。これらの企業では自社のメインバンクへの満足度も高く、各金融機関が進める機能強化策の恩恵を強く受けていることが示唆される。また老舗企業では、「わからない」や「機能強化自体を知らない」とする企業が全体を僅かであるが下回っており、自社の経営に直接関係しない情報に対しても感度が高い企業が多いことが推察される。一方で、減収減益企業では「わからない」とする企業は回答企業全体より少ないものの、「機能強化自体を知らない」とする企業は 48.3%に達しており、企業側の感度の低さを示す結果となっている。

機能強化計画の個別項目についての評価を見ると、多くの企業が、顧客本意ではない項目の強化が進んだと評価している。回答企業全体では「収益管理体制の整備と収益力の向上」の強化が

最も進んだとされており、「資産査定、信用リスク管理機能」がこれに続いている（図表 41）。「創業・新事業支援機能」や「新しい中小企業金融への取り組み」についても一定の評価がなされているが、「取引先企業に対する経営相談・支援機能」や「顧客への説明体制の整備、相談・苦情処理機能」については強化が進んだとは評価されていない。企業区分別にこれを見ると、メインバンクへの満足度が高い老舗企業は、8項目中7項目で回答企業全体を上回る高い評価を行っており、増収増益企業も3項目で全体を上回る評価を行っている。一方で、メインバンクへの満足度が相対的に低い減収減益企業や老舗企業の評価は高くはない。減収減益企業では2項目で回答企業全体を上回る高い評価を行っているが、これらの項目は金融機関側の都合で強化を図った項目である。顧客利益につながる他の項目への評価が低いことを考慮すると、上記2項目への高い評価は、自己本位の機能強化を図る金融機関への批判であるとも考えられる。

図表 40 機能強化計画全体への評価



図表 41 機能強化計画個別項目への評価(順位得点)

	増収増益	減収減益	新興	老舗	全体
創業・新事業支援機能	1.88	2.17	2.11	1.91	1.98
取引先企業に対する経営相談・支援機能	2.15	2.15	2.18	1.98	2.05
早期事業再生に向けた積極的取り組み	2.00	2.19	2.08	1.95	2.02
新しい中小企業金融への取り組み	2.00	2.24	2.11	1.83	1.99
顧客への説明体制の整備、相談・苦情処理機能	2.03	2.19	2.06	1.96	2.05
資産査定、信用リスク管理機能	2.00	1.84	1.92	1.81	1.89
収益管理体制の整備と収益力の向上	1.85	1.78	1.92	1.83	1.83
地域貢献に対する情報開示	2.13	2.15	2.09	1.96	2.03
平均	2.01	2.09	2.06	1.90	1.98

注) 強化したを1点、変わらないを2点、弱くなったを3点として点数化。

リレーションシップバンキングへの評価と自社のメインバンクへの満足度はほぼパラレルとなっており、企業区分ごとの評価の違いはメインバンクへの満足度の違いを規定する要因から説明できると考えられる。先に見たように、メインバンクへの満足度の低下を導く大きな要因となったのは、「リストラ」に起因した金融機関と顧客企業との人的接触の減少であった。しかし、金融機関側のこうした対応変化を挙げるだけでは十分ではない。なぜなら、金融機関の対応変化への評価は、企業が金融機関に何を望んでいるのかによって大きく変わるからである。そこでアンケートでは、金融機関が有する様々な能力について、企業側が重視する度合いと当該能力に関する自社のメインバンクの評価を訊いている（図表 42）。回答企業全体で見ると、金融機関の能力に関する企業側の重視度スコアは平均で3.64となっており、当該能力に関するメインバンクの評価スコアは平均で3.37となっている。前者よりも後者のスコアが低くなっており（マイナス0.40）、回答企業全体としては「自らが重要だと考える能力をメインバンクが十分に提供していない」と判断していることになる。ただ、企業区分別に見るとその差は大きく、老舗企業では重視度スコア（3.64）、評価スコア（3.37）とも全体より高く、両者の乖離（マイナス0.27）は小さくなっている。一方で、減収減益企業や新興企業では、重視度スコア（減収減益：3.43、新興：3.56）、

評価スコア（減収減益：3.06、新興：3.00）とも全体より低く、両者の乖離（減収減益：マイナス0.36、新興：マイナス0.50）は大きい。つまり、老舗企業は、自らが重要と考える能力とそれを提供するメインバンクの能力とのバランスが取れているがゆえにメインバンクに高い満足を感じるのであり、減収減益企業や新興企業では、そうしたバランスが取れていないためにメインバンクから高い満足を得ることが出来ないのである。

図表 42 重視するメインバンクの能力とその評価（平均スコア）

	各能力の重視度スコア					メインバンクの評価スコア					乖離幅				
	増収 増益	減収 減益	新興	老舗	全体	増収 増益	減収 減益	新興	老舗	全体	増収 増益	減収 減益	新興	老舗	全体
貴社を知っている	3.89	3.76	3.73	4.03	4.03	3.46	3.41	3.36	3.88	3.66	-0.43	-0.35	-0.37	-0.14	-0.37
貴社の経営陣を知っている	3.85	3.63	3.71	3.86	3.87	3.49	3.48	3.37	3.69	3.62	-0.37	-0.15	-0.34	-0.17	-0.25
貴社の属する産業を知っている	3.43	3.60	3.71	3.78	3.75	3.29	3.25	3.04	3.37	3.30	-0.14	-0.35	-0.68	-0.40	-0.45
貴社の属する地域社会を知っている	3.49	3.39	3.45	3.51	3.54	3.20	3.07	3.10	3.37	3.28	-0.29	-0.32	-0.35	-0.14	-0.26
貴社の活動する市場について知っている	3.34	3.38	3.61	3.54	3.56	3.20	3.00	2.69	3.21	3.10	-0.14	-0.38	-0.91	-0.34	-0.46
日常的な貸出担当者との接触	3.34	3.35	3.20	3.47	3.54	3.17	3.14	2.90	3.44	3.26	-0.17	-0.22	-0.29	-0.02	-0.28
安定的な資金の供給	3.77	3.45	3.73	4.00	3.89	3.32	3.09	3.04	3.61	3.41	-0.45	-0.36	-0.69	-0.39	-0.48
迅速な意思決定	3.89	3.72	3.98	4.01	4.04	3.35	3.20	3.14	3.47	3.41	-0.53	-0.52	-0.84	-0.54	-0.63
広範なサービスの提供	3.31	3.17	3.17	3.24	3.27	2.97	2.81	2.78	3.12	3.00	-0.34	-0.36	-0.39	-0.12	-0.27
低利な資金、低コスト・サービスの供給	3.80	3.66	3.57	3.93	3.95	3.31	2.91	2.92	3.22	3.13	-0.49	-0.75	-0.65	-0.71	-0.82
便利な立地	3.26	3.40	3.28	3.25	3.34	3.09	3.20	3.30	3.48	3.34	-0.17	-0.20	0.02	0.22	-0.01
貴社の事業へのアドバイスの提供	3.34	3.04	3.07	3.12	3.15	2.94	2.49	2.71	2.94	2.77	-0.40	-0.55	-0.37	-0.18	-0.37
仕事・仕入れ・販売先等の斡旋	3.06	2.53	2.87	2.93	2.88	2.62	2.28	2.32	2.73	2.57	-0.44	-0.25	-0.55	-0.20	-0.31
金融機関の健全性・安全性	4.11	3.94	4.00	4.23	4.15	3.20	3.57	3.37	3.59	3.55	-0.91	-0.37	-0.63	-0.64	-0.60
平均	3.56	3.43	3.51	3.64	3.64	3.19	3.06	3.00	3.37	3.24	-0.38	-0.36	-0.50	-0.27	-0.40

注) 大変重要(大変よい)を5点、ある程度重要(ある程度よい)を4点、普通を3点、さほど重要ではない(やや悪い)を2点、重要ではない(非常に悪い)を1点として点数化。網掛け部分は全体より重視度スコア、評価スコアが高く、乖離度が低いことを示す。

そこで、企業側の重視度スコアと評価スコアの乖離が大きな能力を3つ挙げると、減収減益企業では「低利な資金・低コストサービスの供給」（マイナス0.75）、「貴社の事業へのアドバイスの提供」（マイナス0.55）、「迅速な意思決定」（マイナス0.52）となっており、金融機関が提供する具体的なサービスに対する不満が大きいことが分かる。新興企業では、「貴社の活動する市場を知っている」（マイナス0.91）、「迅速な意思決定」（マイナス0.84）、「安定的な資金の供給」（マイナス0.69）が上位3位に入っており、僅差で「貴社の属する産業を知っている」（マイナス0.68）が第4位となっている。資金調達環境が減収減益企業に次いで厳しい新興企業では、金融機関の資金供給そのものについての不満も大きい。それと同程度、市場や産業など自社事業に係る金融機関側の知識不足に対する不満も大きい。ちなみに、金融機関が中小企業に貸出を行う際に審査項目として重視すべき項目について見ると、新興企業では「代表者の資質」や「事業上の強み」、「事業基盤」など定量化できない定性的な項目について、回答企業全体よりも重視する傾向が強い（図表43）。とりわけ「代表者の資質」や「事業上の強み」といった項目については、重視する傾向が4区分の中で最も強くなっている。従って、新興企業は融資判断において定性的な情報を重視することを期待しているにもかかわらず、金融機関サイドではこうした情報に対する理解が不足しており、そのために、これら企業への安定的な資金供給が妨げられる、という問題が生じているものと考えられる。

図表 43 貸出審査で重視すべき項目

		増収 増益	減収 減益	新興	老舗	全体
属性	業種	10.3	10.3	13.4	2.4	6.9
	企業規模	5.1	5.2	4.5	1.2	4.5
	属性平均	7.7	7.8	9.0	1.8	5.7
企業 財務	債務償還能力	25.6	17.2	25.4	25.0	27.3
	安全性	38.5	25.9	14.9	45.2	28.0
	収益性	56.4	32.8	31.3	41.7	38.1
	成長性	33.3	27.6	46.3	26.2	29.8
	企業財務平均	38.5	25.9	29.5	34.5	30.8
銀行 保全	不動産担保	5.1	15.5	1.5	19.0	9.9
	不動産以外の物的担保	0.0	1.7	1.5	1.2	1.2
	売掛債権	2.6	3.4	1.5	0.0	3.5
	知的財産権	2.6	1.7	1.5	1.2	1.9
	信用保証協会の保証	0.0	13.8	11.9	6.0	10.6
	個人保証	0.0	8.6	7.5	4.8	4.4
	銀行保全平均	1.7	7.5	4.2	5.4	5.2
人材 属性	代表者の資質	23.1	22.4	29.9	14.3	21.2
	代表者の個人資産	7.7	6.9	6.0	4.8	6.2
	代表者の倒産歴	2.6	0.0	4.5	0.0	0.9
	人材属性平均	11.1	9.8	13.4	6.3	9.4
企業 定性 情報	事業基盤	17.9	6.9	14.9	8.3	12.6
	事業上の強み	10.3	5.2	16.4	6.0	11.5
	情報開示の頻度や質	0.0	1.7	3.0	0.0	0.8
	外部機関の評価	0.0	3.4	3.0	0.0	1.0
	公認会計士や税理士の評判	2.6	1.7	6.0	1.2	2.4
	企業定性情報平均	6.2	3.8	8.7	3.1	5.7
銀行 取引	メインバンクとの取引年数	2.6	8.6	4.5	6.0	6.5
	メインバンクであるか否か	2.6	0.0	3.0	1.2	1.7
	融資担当者との信頼関係	2.6	1.7	4.5	2.4	2.9
	他の金融機関の動向	2.6	3.4	0.0	3.6	1.9
	銀行取引平均	2.1	2.8	2.4	2.6	2.6

注) 上位3つまでの複数回答で、単位は%。
網掛け部分は全体よりも比率が高いことを示す

以上で見てきたように、北九州地域でもリレーションシップバンキングの機能強化に向けた取り組みが行われているが、これに対する企業側の評価は大きく分かれる。減収減益企業や新興企業の評価は総じて厳しく、機能強化計画の実施によって、これらの企業の金融ニーズが十分に満たされるようになったとは言いがたい。とりわけ、新興企業について見ると、貸出の際に企業側が評価されたいと考えていることと、現実に金融機関サイドが重視していることに大きなズレが生じており、そのズレが新興企業の金融機関に対する大きな不満となっている。他方、老舗企業や増収増益企業については、機能強化に向けた取組みへの評価は高く、顧客とのリレーションシップの強化という方針への支持も強い。しかし、老舗企業や増収増益企業についても、金融機関は大きな問題を抱えている。例えば、融資取引で関心を持つ項目について訊いてみると、増収増益企業や老舗企業では、減収減益企業や新興企業以上に借入金利についての関心度が高い(図表44)。また、金融機関が推進している貸出金利引き上げへの対応については、アンケート回答企業全体では「受け入れ困難」とする企業が27.8%に対して、老舗企業では40.5%にのぼっている(図表45)。増収増益企業では先に見たように、外部資金の調達源としてメインバンク以外の金融機関を重視する傾向が強くなっており、メインバンクが金利引き上げを行うのであれば、メインバンク以外の金融機関との取引を強化する可能性が高い。ビジネスモデルとしてのリレーションシップバンキングは、金融機関が事業へのアドバイスやビジネスマッチングなど付加価値の高いサービスを提供し、その対価を貸出金利に上乗せして回収することによって金利収入の増大を目指しているが、機能強化の恩恵を受けている増収増益企業や老舗企業の主たる関心事は金利であり、

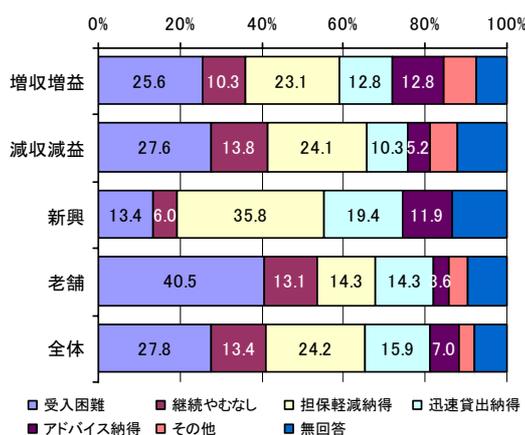
こうした金融機関側の意向を受け入れる状況にないといわざるを得ない。他方、リレーションシップバンキングを行うことが自行のためにも、地域経済の活性化のためにも望ましい減収減益企業や新興企業に対しては、金融機関がこれを積極的に行う状況にはなっていない。つまり、地域においてリレーションシップバンキングのミスマッチが生じているのであり、機能強化が当局の意向である「地域経済の問題解決と不良債権問題の同時解決」の実現に資するためには、このミスマッチを克服していくことが、きわめて重要になっている¹⁸。

図表 44 融資取引で関心を持つ項目（順位得点）

	増収増益	減収減益	新興	老舗	全体
借入金利	2.23	1.81	1.43	2.04	2.00
融資額の確保	1.08	1.03	1.24	1.49	1.29
返済期間	0.46	0.66	0.52	0.68	0.55
担保額	0.15	0.16	0.13	0.13	0.13
第三者保証の有無	0.33	0.62	0.57	0.17	0.47
手数料	0.36	0.10	0.28	0.02	0.14
担当者の能力	0.18	0.07	0.33	0.14	0.18
意思決定・サービスの早さ	0.56	0.47	0.69	0.65	0.58
関心はない	0.15	0.05	0.18	0.04	0.07
その他	0.00	0.00	0.04	0.04	0.02

注) 最も優先度が高いものを3点、2番目を2点、3番目を1点として点数化。

図表 45 金利引き上げへの対応



5. おわりに

本章では、地域経済に係る各種統計データと北九州地域金融支援システム研究会が実施したアンケートを用いて、北九州地域の中小企業金融の実態について検討を行ってきた。北九州経済は製造業を中心にした回復により、長期にわたる低迷から脱しつつあり、中小企業の経営環境も全般的には好転している。しかし仔細を見ると、地域内では業種間あるいは業種内でも二極化が進行している。業績が好調な企業や事業基盤が確立された実績の在る企業では、金融環境は良好であり、地域内での金融機関の競争激化とリレーションシップバンキング（地域密着型金融）の機能強化の恩恵を受け、環境改善は大きく進んでいる。一方で、業績が低調な企業や若い企業では、これらの恩恵をさほど受けておらず、金融環境の改善は進んでいない。監督当局がリレーションシップバンキングの機能強化を図る理由には、地域金融機関の不良債権処理の促進（及びそれに資する収益力の向上）と並んで地域経済の再生がある。しかし、現状では地域経済の再生に貢献する各種の取り組みは主に優良顧客に対して向けられており、地域経済の再生には十分つながっていない。また、優良顧客に対する取り組みも「サービス競争」に終始しており、顧客に対するグリップを効かせることには役立っても、収益性の向上には結びついておらず、金融機関も報われない状況にある。リレーションシップバンキングが地域金融機関と地域経済との互恵的な関係の構築に貢献するかどうかは、こうしたミスマッチをいかにして解消していくのかにかかっており、地域企業、金融機関双方の息の長い努力が求められる。

¹⁸ こうした金融機関と企業とのミスマッチの発生は、2005年3月に大阪市内の中小企業者を対象に実施されたアンケート調査でも見られている。同アンケートの結果については、清田匡「中企業向け金融商品と金融機関—大阪市内の中小企業向けアンケートの結果から」（証券経済学会第64回全国大会、2005年10月29日報告）を参照。

第2章

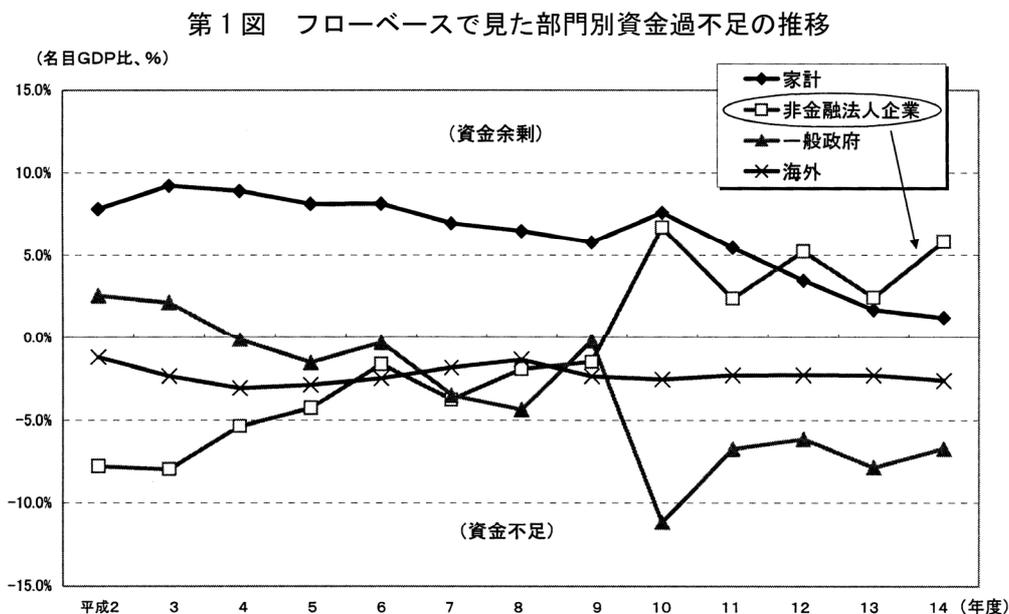
中小企業金融の資金供給多チャンネル化の 全国動向と北九州の実態

第2章 中小企業金融の資金供給多チャンネル化の 全国動向と北九州の実態

1. 金融構造と環境の大きな変化

第1章のアンケートから見た北九州企業の金融機関取引の実態、及びそこから浮かび上がってきた資金需給のミスマッチやズレの解消策は、現状における地域の中小企業自立化における金融支援の要諦といえるが、今日の金融構造と環境の大きな変化を考慮すると、以下に述べるような直接金融領域に入り込んだ金融手法もそこに加えるべきであろう。

周知のように、今日のわが国の金融構造は間接金融から直接金融への大きな流れの中にあるわけであるが、同時に資金循環構造も同様に、上記の解消策を考える上で極めて重要な変化を見せていることに気づく。すなわち、第1図はわが国の資金循環構造をフローベースで俯瞰したものである。これまでは一貫して「貯蓄超過」状態にある家計部門が、「投資超過」状態にある企業部門をファイナンスする構造であったが、この基本構造が現在大きく変化しているのである。具体的には、同図に見るように1998（平成10）年度以降、それまで緩やかな下降を示していた家計部門の資金余剰状態が急速に減少を始める一方で、企業部門は同時期に大きく資金余剰状態に転じてきているのである。前者の減少は少子高齢化の進展や可処分所得の減少等を背景としたものであり、後者の転換は投資の抑制と負債の削減やリストラ等によって企業財務の再構築がなされてきていること等を反映したものと理解していいであろう。



(出所) 日本銀行調査統計局「資金循環からみた80年代以降のわが国の金融構造」(2005年3月)より

戦後の高度成長期を含め長期にわたり資金余剰であった家計部門が、企業部門（民間非金融法人企業）の恒常的な資金不足を補ってきたのであるが、この構造がここに来て大きく転換してきているのである。今後も少子高齢化の進展は継続していくであろうし、2007年以降の「団塊世代」の大量リタイヤなどを考慮すると、この家計部門が再び大幅な「貯蓄超過」状態に復帰するとは考えられない。一方企業部門は、景気回復により漸次好転をしているとはいえ、企業の設備投資動向が今後長期にわたり拡大し大幅な投資超過になることも同時に考えらず、少なくとも当面の間は企業部門の資金余剰状態は継続するといえよう。

このような状態を前提に、今後、中小企業をはじめとする企業部門に円滑な資金供給を図るとすると、同部門内での自立的な資金循環のシステムを構築していくことが求められよう。それはバブル期の例外を除けば常に資金不足状態にあり、今後ますますその傾向を強めていくと予想される巨大な一般政府部門を考慮すればするほど、この「法人企業部門内資金循環システム」の構築が不可欠になって来るものと思われる。したがって、上記の間接金融から直接金融への大きな流れに合わせる形で、従来型の間接金融の主役である諸々の金融機関だけに頼らない多様な資金供給ルートの中長期的に構築（ディス・インターミディエーション）することが強く求められている。

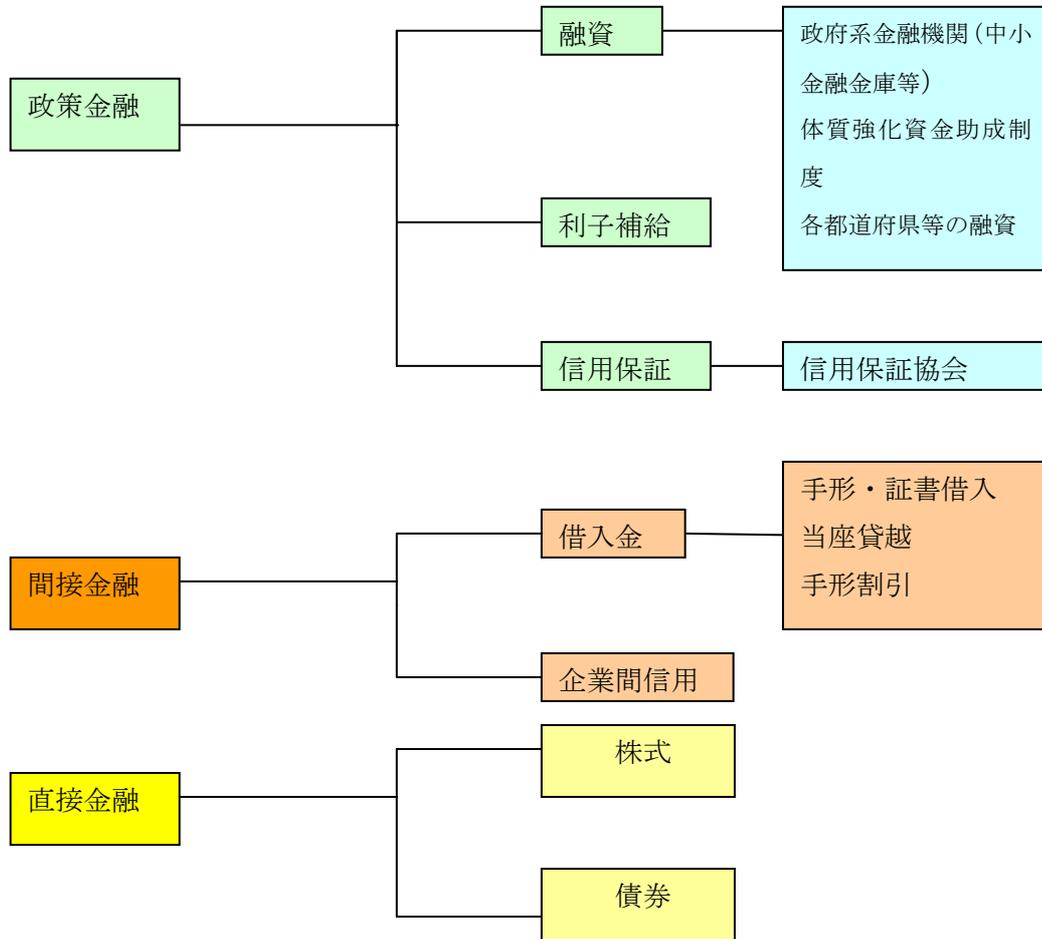
2. 中小企業の外部資金調達の構造的問題と今後の資金供給チャンネルの多様化

（1）中小企業金融の現在のフレーム

中小企業への多様な資金供給ルートの構築を考える前に、現在の中小企業金融の位置を確認しておこう。特に、第2図に示した中小企業金融の現在のフレームのうちの政策金融については、後に述べるこの多チャンネル・ルートの構築に深く関わる間接金融と直接金融との融合領域である「市場型間接金融」の形成を支援する観点からも、現在のその動向を見ておく必要があるからである。

中小企業金融の現在の支柱は、あらためて言うまでもなく同図中心の間接金融である。そして今後もその位置は変わらず、金融機関との相対の借入金を中心とした金融方式であろうし、相対的に規模の大きいいわゆる中堅企業以上については直接金融のチャンネルが今でも整備されている。また、今後も株式・債券発行による資金調達は拡大していくものと思われる。ここで政策金融に注目するのは、この領域が戦後初めてといっても過言ではない大きな改編に直面しているからである。そしてこの動向の如何では新たな金融環境に移行していく過渡期の成否が懸かっているからでもある。

第2図 中小企業金融の現在のフレーム



その第一の注目すべき動向は、中小企業政策金融の根幹ともいえる同図最上段右に在る政府系金融諸機関の統廃合問題である。すなわち政府系金融8機関の統廃合は昨年11月末に一本化(1機関化)の方針が出され、2008(平成20)年度中に対GDP比で規模の半減を目指すこととされている。そしてその機能を3機能に限定し明確な形で政府金融の撤収を図るようである。この3機能の中に①中小零細企業・個人の資金調達支援(②国策上重要な海外資源確保・国際競争力確保に不可欠な金融、③円借款)が入っていることから、中小零細企業金融からの大幅な撤収ではないことは読み取れるが、この中央政府の政策金融が地方自治体の制度融資問題と深く関わっているわけであるから、注目の動向である。

第二の注目すべき動向は、その地方自治体の政策金融である各都道府県単位の制度融資である(同図最上右段下)。「もう一つの政策金融」といわれる地方自治体のこの制度は、民間金融機関では対応できない機能を補完することを旨として設けられ、中小零細企業にとっては最後の生命線(「駆け込み寺」とも言える極めて重要なライフ・ライン的金融チャンネルである。従って、全国各都道府県には原則として信用保証協会の保証義務を付け

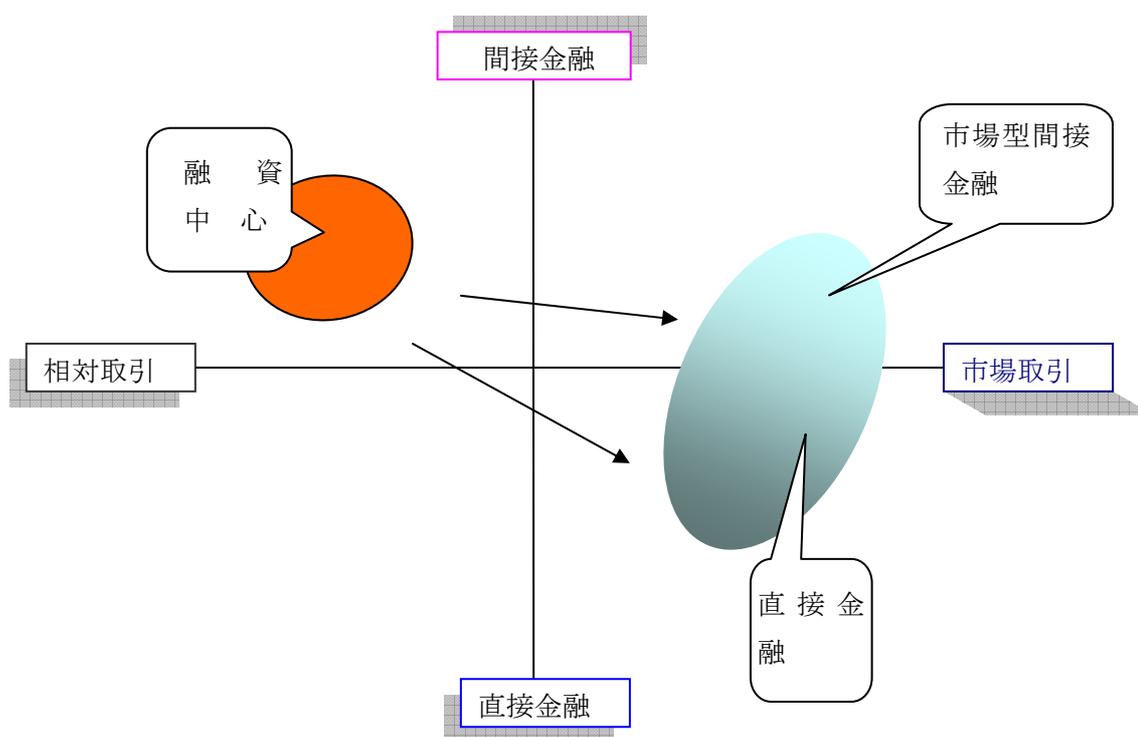
る形で数多くの制度融資を整備している訳であるが、①昨年来その際の保証料率をこれまでの一律から中小企業の信用リスクに応じて弾力化（9段階）するとともに、②原則（金融機関に対して）100%保証の保証制度を「部分保証」に変更する見通しである。

間接金融から直接金融への大きな流れとともに、現在進行中の「官から民へ」という潮流からすると、上記の二つの動向はこの流れに沿った形での「一本化」と「合理化」の進行と理解できるが、後述の中小企業金融の多チャンネル化の具体的推進という観点からすると、性急な一本化・合理化は望ましくない。あくまでも金融構造の変化過程の過渡を成熟化させるスタンスを維持し、特に地方自治体主導の戦略的な政策プログラムの下で政策金融を進めていくべきであろう。

（２）資金供給チャンネルの多様化と「市場型間接金融」

過渡期を成熟化させながら戦略的に進めるということは、「官から民へ」という流れの中での「市場メカニズム」への単純な傾斜を意味していない。産業構造の底辺部分を形成する中小零細企業への資金供給の多様化は、やはり公的機能を持つ政策金融の健全な存在がなければならない。戦後のキャッチアップ型成長路線の中で肥大化した今日の政策金融諸機関の現状を見て、今後の政策金融の戦略イメージを持つと誤ってしまうことになる。そこで、この点を第3図に図示した「市場型間接金融」と中小企業への資金供給の多チャンネル化の関連を考える中でより具体的に述べてみたい。

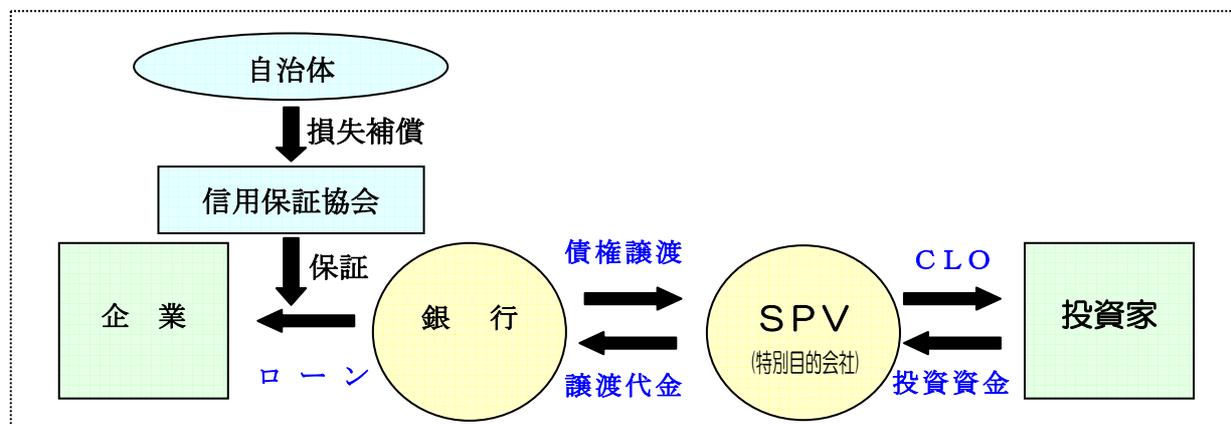
第3図 わが国の金融システムの方向性



この第3図はわが国の金融システムの今後の方向性をデッサンしたものであるが、これまでの（相対取引による）融資中心の間接金融の世界から、（市場取引による）直接金融の世界への漸次の移行過程を示している。もちろん前者の世界が決して消滅するわけではなく、今後ともわが国金融の支柱であるが、その領域を後者に漸次譲っていくプロセスを示している。その際、直接金融への移行が全て市場取引の下で金融機関の関与や政府系金融の機能の関連性も無く、同図の右下の領域に移動するわけではない。すなわち、（相対取引による）間接融資と（市場取引による）直接金融の中間領域に「市場型間接金融」の領域が登場してくると考えられる。あらためてここで図解して確認するまでもなく、既に現実世界において以下に述べるようにこの領域の金融商品群が登場し、現実の中小企業金融において有効にワークしているのである。

たとえば、近年全国の地方自治体に拡大している CLO (Collateralized Loan Obligation) などはその典型的なものである。日本語訳では「貸付債権担保証券」となるこの金融商品は、その訳通り金融機関の保有する貸付債権をアセット・プールし、それを裏付け資産として証券化した商品を投資家に販売することで市場から資金調達する手法である。概略的スキームは、第4図に見るところであるが、先ず窓口業務等を担当する地域金融機関（オリジネーター）が中小企業などに貸出を実行し、対抗要件を取得した形で SPV（特別目的会社）にこの貸出債権を譲渡し、SPV はこの債権プールから生み出されるキャッシュ・フローを引当として各種の商品形態によって市場で投資家から資金を調達するというものである。ただし、このスキームは原則的に無担保・無保証人を旨としていることから、譲渡された貸出債権が期間中どの程度毀損するかといういわゆるデフォルト率が大きな問題となる。通常この種の小口多数の債権から構成される場合のデフォルト発生率は、オリジネーターである銀行等の過去の基本情報に依っているもので、その定量的計測は必ずしも容易ではないこと等からこれまで広く活用されるには限界があったわけであるが、東京都が主導する形で開始して以降、全国に広がり既記のように新しい中小企業金融の有力な手法の一つとして注目されているのである。

第4図 CLOのスキーム（基本スキーム+「信用保証協会」付）



このスキームの成功は、同図を再度見ていただくと解る様に、民間（市場取引）ベースのスキームに地方政府部門である自治体（この場合東京都）の出損・貸付や、中小企業金融公庫の融資等によって成り立っている信用保証協会の保証を付けることによってデフォルトによる損失保証を政策的にカバーしていることに拠っている。つまり、このサポートが融資等を担当するオリジネーターである地域金融機関にとっては非常に参加しやすくし、全体の運営を統括する大手都市銀行（アレンジャー）にとっても有利にし、導入を容易にしたのである。

この自治体主導 CLO の詳細については、昨年度の本プロジェクトの報告書（「中小企業の自立化に関する調査研究報告書」2005年3月）の拙稿（「自治体主導 CLO の実態と北九州市」P120～137）を参照いただくとして、ここで強調したいのは、日本の現状は第3図に見たように、間接金融から直接金融への移行を漸次始めているにしても、欧米に比べての市場の未発達や投資家グループの未成熟、さらには諸々の金融機関の認識度の低さ等によって、どうしても自治体政府も含めた政府部門のサポートが無ければ現段階においては民間（市場）のみではこの移行期を成熟化する中で進行させていけない現状であるということである。

損失保証を政策的にカバーする政府部門のサポートは、この CLO のみならず、現在金融庁主導で進行しているリレーションシップ・バンキングの新しい金融手法の導入で登場してきている各種「新商品」においても同様の支援措置が図られている。たとえば、後に述べる「売掛債権担保融資」については2001年12月に中小企業信用保険法の改正時に、信用保証協会が保証を行なう形での売掛債権担保融資制度が創設されているし、その前年にも同保険法改正で、企業が少数の投資家向けに発行する社債である私募債の発行についても同様の保証を付すことが認められている。また、2003年2月からはこの売掛債権の「証券化」支援を政府系金融機関において実施しているのである。そこで、以下においてはこのような中小企業等への資金供給チャンネル多様化の実態を、上記の地域金融諸機関のリレーションシップ・バンキングの取り組みの成果を全国規模で見ると確認し、次に北九州地域についてのその実態を見ていこう。

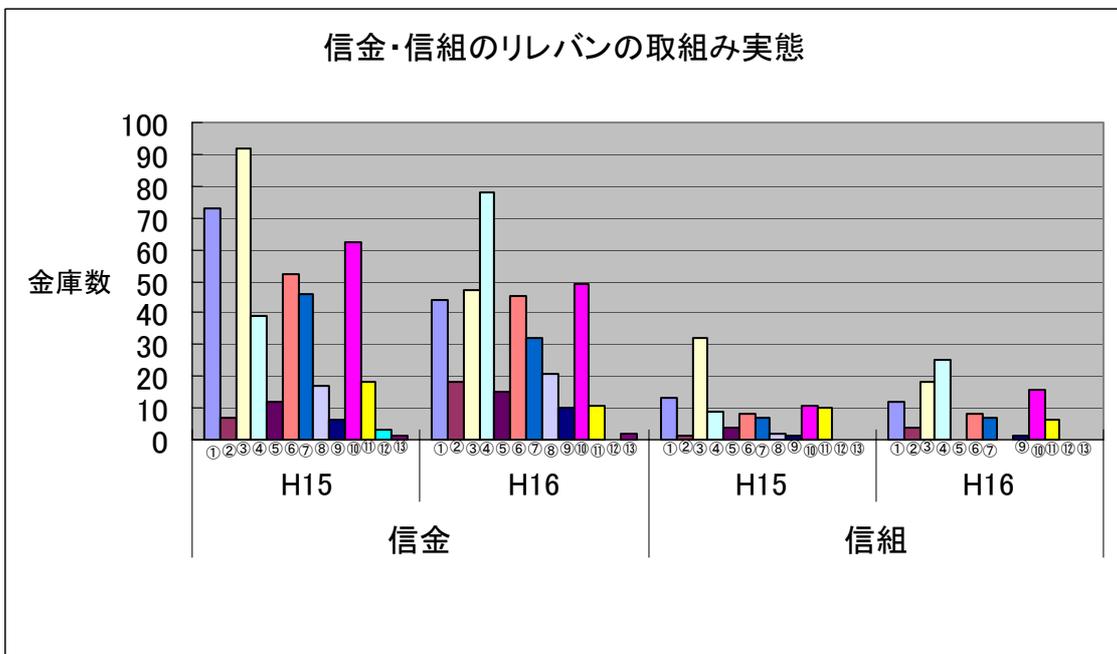
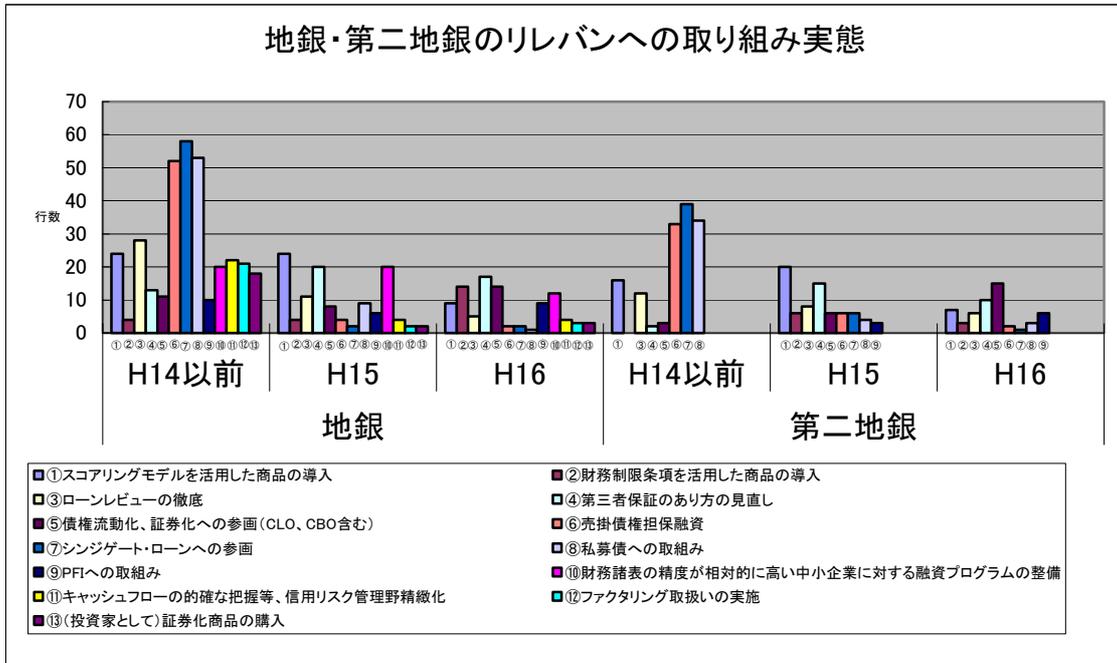
3. 地域金融機関の資金供給チャンネル多様化の実際と全国的実態

——地域金融機関のリレバン・地域密着型金融の取りまとめから見て——

第5図は金融庁と地方銀行協会、第二地方銀行協会、全国信用金庫協会、及び全国信用組合中央協会のそれぞれのホームページの「リレーションシップ・バンキング関連情報」を加工し、地方銀行グループと協同組合金融グループとに分け、それぞれのリレバンへの取り組み実態を作図したものである。周知のように、リレバンの機能強化の集中改善期間は2005（平成17）年4月までの2年間であったから、同図のデータ（項目4：「新しい中小企業金融への取り組み」）は協同組合金融グループが03（平成15）年以降のもの

であり、地方銀行グループの場合はそれより早い02（平成14）年以前のものも含めたものである。

第5図 地域金融機関のリレバンへの取り組み（全国動向）



(1) 02 (平成14) 年以前の特徴

このリレバンの「新しい中小企業金融への取り組み強化」の内容については、はたしてその名の通りの内容に相応しいのかといった指摘もあるが、一応これに準じた整理をしてみると次のようなことが言えよう。すなわち、①地方銀行グループの02 (平成14) 年以前について言えば、図ナンバー⑥⑦⑧等が群を抜いてその取り組み件数が多い。地方銀行の場合それぞれ50件を超え、第二地方銀行では30件を超えている。02年以前の期間は何処までを含んでいるのかの明示がないので不明であるが、いずれにせよその他の項目をはるかに凌ぐ数である。その内の⑥**売掛債権担保融資**は、企業が売り掛け先に対して保有している売掛債権を担保として金融機関が当該企業に融資することであるが、これまでの土地担保や第三者保証に過度に依存していた現状を売掛債権にまで広げて中小企業金融の枠を広げようとするものである。政府は先にも述べたように01 (平成13) 年12月に、この融資に信用保証協会の保証を付する制度を創設し、中小企業者 (製造業の場合資本金3億円以下) に借入限度額1億円強までの一年間の反復融資を含む融資を業種に関わりなく出来るようにしている。中小企業の保有する売掛債権そのものを流動化する手法は信託銀行を介在させる形で従来から行なわれていたが、政府が特に注目したのは中小企業の保有するこの資産が01年度には85兆円強 (「法人企業統計年報」) もあることから、この債権の流動化によって相当規模の融資が可能と踏んでいるのであろう。事実、同図に見るように融資実施の銀行数はこの期間で50行を超え、その後の融資実績も04年3月段階で1万件を超えている。

⑦**シンジケート・ローン**は、複数の金融機関が幹事行の取り纏めにより、同一の契約で実行する融資であり、現在急速に規模が拡大しつつある。手続きも標準化された契約書を用いるため迅速な貸出の実行と実行後の転々譲渡が可能となるものである。したがって中小企業側としては、メイン銀行に過度に依存することなく大きな資金を機動的に調達できるし、金融機関側にとってはこれに参加することによって、貸出先の地域・業種等のリスク分散を図ることで貸出ポートフォリオの機動的運営が出来、上記契約書の標準化や貸出先のリスク査定合理化、元利金回収業務をエージェント行に一元化することで貸し出し事務の効率化が図れる。また、アレンジャーになる金融機関にとっては、手数料の拡大が図れ、貸借対照表 (B/S) を拡大させずに収益を拡大できるメリットがある。さらには、このシンジケート・ローン債権売買市場の拡大により、リスクに見合ったプライシングが浸透することなどから、貸出金利全体の適正化が進むと期待されている。日銀データによれば、現在の市場規模は、第5図の (02年) 時点で見ると約11兆円である。1999年段階では3兆円であったから、この短期間に急速な市場拡大をし、04 (平成16) 年には17兆円規模に達しているようである (トムソンファイナンシャル・データ)。

⑧**私募債**は、俗にプロ私募債のことで、近年注目されている少人数私募債 (縁故債) は除外されているものと思われる。通常、社債は普通社債と新株引受権付社債に分類されるが、前者はさらに公募債と私募債に分類され、その内訳がプロ私募債と少人数私募債とな

るから、リレバン絡みで登場する私募債は銀行・証券会社等の専門機関投資家を対象としたプロ私募債と考えるのが妥当であるからである。金融領域では直接金融であり、中小企業であっても社債が発行できるという点が近年の発行拡大につながっているものと思われる。もちろん私募債は従来からの金融商品であるが、第5図に見るように近年大幅に拡大してきた背景には、先に述べた2000（平成12）年の中小企業信用保険法の改正によって信用保証協会が保証を行なう制度を導入したためであろう。またこの私募債は信用保証協会保証に加えて銀行保証も付くものが増えてきていることから、多様化する企業の資金ニーズに応えられるものとして拡大している。

発行形態は担保付私募債もあるが、通常は信用保証協会と取扱金融機関の保証付きで（共同保障も）あるところから「無担保・無保証人」であり、発行企業はその保証を獲得できる優良企業としての社会的評価がされている。発行のメリットとして挙げられるのは、①この社会的イメージアップとステイタスの向上が獲得できること、②固定金利、満期一括償還、利息は半年毎後払い等であるところから、融資による長期借りに比べて安定的な事業計画が立てやすいこと、③中小企業でも資本市場からの直接調達という形で資金獲得の多様化が容易になったこと等である。

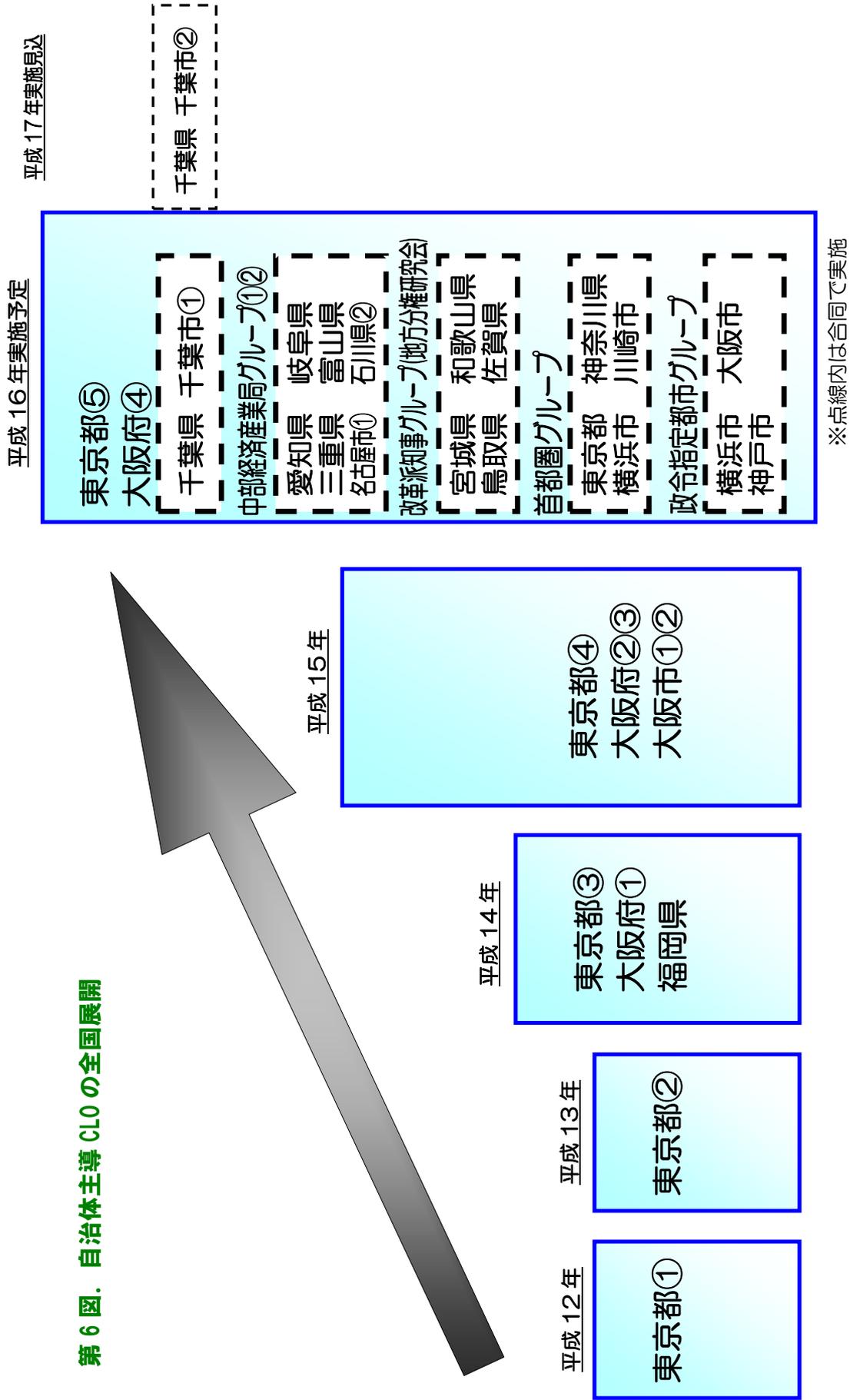
（2）03（平成15）年以降の特徴

2003（平成15）年以降の特徴は、地方銀行グループでは、①スコアリングモデルを活用した商品の導入、④第三者保証のあり方の見直し、⑤債権流動化、証券化への参画（CLO,CBO含む）、⑩財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資プログラムの整備であり、協同組合金融グループでは、同じ①、④、⑥、⑦などがあり、③ローンレビューの徹底が追加的に在る。

「市場型間接金融」の典型である⑤債権流動化、証券化への参画（CLO,CBO）については、先のCLOの個所において図解入りで述べたので重複の解説を避けるが、第6図に見るような全国展開につれて地方銀行グループの参加件数が拡大し、特に04（平成16）年の第二地方銀行では15件ほどの実績を示し、この年の第一位となっている。また、後述の協同組合金融（信用金庫）においても相応の参加数を見ている。

①スコアリングモデルを活用した商品の導入は、融資の審査で企業に関する情報（企業属性、財務状況）を数値化して得点を算出し、その得点をもとに融資の可否や貸付期間や金利等を決定しようとする融資手法である。現在では多くの銀行が中小企業向け融資の可否判断に用いており、第5図に見るように各年においてまた各業態において目立った取り組みの一つとなって、03（平成15）年においては両地方銀行における取り組みのトップの位置を示している。もっとも、この様な計量化によるスコアリングモデルはリレバンの一環ではなく、むしろその対極であるトランザクション・バンキングの一手法として捉えるべきであるとする見解もあるが、この導入により期待されているのは、①融資における審査費用の削減、②貸出金利の適正化、③いわゆる「ミドルリスク」マーケットに対す

第6図. 自治体主導 CLO の全国展開



る信用供与の拡大などである。

④**第三者保証のあり方の見直し**についてはあらためて解説する必要はなく、これまで融資の保全において土地担保と同様に大きな地位を占めていたわけであるが、このような人的担保に依存した融資慣行により、例えば倒産した中小企業経営者の再起の阻害をしたり、また起業や事業継承を阻む大きな要因になっていたことから、見直しの機運が高まってきているわけである。第5図を見ると、毎年、全業態にわたって高い取り組み件数になっており、特に規模の相対的小さい協同組合金融グループでは大きく目立っている。このことから、中小零細企業の領域ではこの第三者保証（連帯保証）の存在が大きく、今後ともこの問題の重要さが理解できる。

この他に項目として目立っているのは、⑩**財務諸表の精度が相対的に高い中小企業に対する融資プログラムの整備**であるが、①と同様に金融機関の融資対象企業の財務面への審査能力の向上努力の推進が計られていることを意味している。

このように地域金融機関のリレバンの取り組みに関する取りまとめから、その全国的な資金供給チャネル多様化の実際を見てくると、いくつかの特徴があるように思える。すなわち、**第一**に地方銀行及び協同組合金融の両グループともに「平成14年以前」～「平成16年」の全期間に架けて、①③⑩の項目に代表される「財務面への審査能力の向上努力」が見られること。また**第二**に、比較的早く④⑥⑦に見られるリスク回避への担保力を従来の「土地」「第三者保証」等だけに依らない方式をはじめていること。さらに**第三**に、やや遅れて、⑤⑧⑬の様に「市場型間接金融」の領域にある証券化への参画を図っていること。そして**第四**に、これら地域金融機関のこの取り組みについては、信用保証協会を軸とした公的なリスク回避手段が大きくサポート機能を発揮していること、等々である。中小企業金融の世界においても、融資中心の間接金融のみの方式から漸次直接金融への方向に進んでいることが見てとれる。

4. 北九州都市圏地域金融機関の「新しい中小企業金融への取り組み」 の実態と今後の課題

以上のような全国動向に対して、北九州都市圏の地域金融機関のリレーションシップ・バンキングに基づく「新しい中小企業金融への取り組み」の実態はどのようなであろうか。当該金融諸機関のこの間のこれに関するホームページ等を整理してみると、極めて一般的であるが、凡そ三つのグループに整理できよう。すなわち市場型間接金融の具体的商品であるCLO等の導入と実践に非常に「積極的」なグループと、逆に、現状の融資を中心とした金融活動の枠から積極的に出ることを必ずしも好としない「慎重」なグループ、また、いくつかの経験を積んだ後に現状に合わせる形で対応している「中間的」なグループのそれぞれである。

「慎重派」グループ

先ず慎重な姿勢を見せる金融機関であるが、正確に言えば、この「新しい中小企業への取り組み」に対して、必ずしも否定的であるというわけではない。すなわち、「担保・保証に過度に依存しない融資の推進」等について、企業の格付けによる実態把握の精度を上げ信用力に応じた取り組み体制の強化、無担保・第三者保証人の不要な商品の拡充・見直し、動産を利用した融資制度の取り組み等を挙げ、決してその推進に懐疑的というわけではない。ただ、その具体的対応に際してスコアリングモデルの精度向上やデフォルトデータの蓄積といった、いわゆる「検証」段階に留まったものが多いわけである。このことはそのための進捗状況においても現れており、既存商品の見直し、審査研修の勉強会の実施、関連データの蓄積と検証に留まる姿勢である。また「中小企業の資金調達の多様化等」についても、売掛債権・不動産流動化等によるノンリコースローン（債務履行の責任財産が融資対象に限定される融資）の推進、CLO手法の研究、税理士団体との提携強化を挙げているが、同じく「研究」段階に留まっている。

「積極派」グループ

これに対しこの取り組みに積極的な金融機関は、「担保・保証に過度に依存しない融資の推進」等については、リレバン開始以前から無担保・第三者保証不要の中小企業向け融資を開始するとともに、年商のレベル別中小企業審査のスコアリングモデルを活用するなど「検討」段階から一歩も二歩も進んでいる。また「証券化等への取り組み」についても02年度の「福岡県 CLO」への取り組み実績を持ち、新たな CLO 募集の企画に着手している。また CLO に限らずその他の証券化手法も今後併せて検討している。そして、これらに関連する「信用リスクデータベースの整備・充実」については、スコアリングモデルを活用し毎年バージョンアップを実施している。

また、このグループの中の金融機関には、動産・債権譲渡担保融資、ノンリコースローンや、中小企業金融公庫の広域型 CLO（地域 CLO）への参加や、中小企業が保有する売掛債権等を活用した資産担保証券等の証券化などにも積極的に取り組んでいる。さらに、北九州経済圏のベンチャー企業等に対して地域密着型ベンチャーファンド（総額10億円）を設立し、既に第3者割当増資に伴う普通株式引受といった形での投資案件を積極的に実施している。

「中間派」グループ

上記二派以外を中間派として整理して見ると、この両派のそれぞれを持っている。積極的側面を紹介すると、「担保・保証に過度に依存しない融資の推進」等については、無担保商品のスコアリングモデルの高度化、保証人徴求に係わる行内研修・行内周知、融資項目の見直しを目指す中で、売掛金や在庫等の資産を活用した融資スキームを構築し、中小企業向けの融資の拡大をはかっていること等が注目される。売掛債権を担保にした融資は全国の地域金融機関では先行的で、その件数においても一年間で200件程度を手掛ける計

画のようである。

逆に、必ずしも積極的でない側面で言えば、例えば「証券化の取り組み」において既記の「福岡県 CLO」に参画した経験から、この面での動きはやや消極的のように見える。もっとも、このグループはその他の証券化のスキームの構築や検討には積極的に参画しており、評価の分かれるところである。またこのグループのもう一つの特徴は、財務諸表の制度が相対的に高い中小企業に対する融資プログラムの整備に熱心であり、これに関して税理士会との意見交換や連携融資制度を創設している。

この北九州都市圏地域金融機関の「新しい中小企業金融の取り組み」を先に紹介した全国動向と比べてみると、全体の流れとしてはほぼそれに沿った動きを示している。すなわち、全国では「財務面への審査能力の向上努力」→「過度の土地・第三者保証による担保に頼らない融資」→「市場型間接金融の導入」といった流れであり、全体を通じて保証協会を軸とした公的なリスク回避手段が関与してきた。言葉を足せば、先ず財務面を固め、次に担保・保証人のみの融資姿勢改め、さらに直接金融領域に踏み込んだ「市場型間接金融」の実施といった、時系列的に見ても着実な推進過程といえる。この流れは、あらためて言うまでもなく、金融庁のリレバン推進の手順であり、同時に地域金融機関の進捗努力であったろう。その意味でこの流れに沿って積極派・中間派・慎重派の濃淡はあるものの、北九州都市圏の地域金融機関においても、金融構造の大きな動きに合わせた対応をこの期間に努力してきたことが読み取れ、評価できるところである。

ただこの調査を通じて感じるのは、このような地域金融機関の努力が期待するほどに資金需要側の中小（零細）企業に伝わっていないことである。例えば、第1章の「アンケート分析」や第3章の「アンケート調査結果」に見られるように、現在の中小企業の外部資金調達方法において、直接金融による調達方法（株・社債の発行、CP発行、劣後債・優先株など）の選択は極めて僅かであるし、ここでのテーマである新しい中小企業金融のうち、売掛債権担保融資やクイックローンについては三割近くの中企業が「知っている」と答えているが、少数私募債やCLOに至ってはそれぞれ15%と4.5%といった数値であり、よく知られているという状況ではない。

このような認知度の低さは、先ずはこれら中小企業自身のたしかに問題ではあるが、より大きな課題として取り上げなければならないのは、地域金融機関自身のこれら新しい資金調達方法の企業等への実践的「周知」努力である。バブル崩壊後の金融機関の最大の問題は、膨大に膨れ上がった不良債権が当該金融機関のバランスシート（B/S）に累積し、結果「BIS 自己資本比率の維持」という呪縛の中で身動きが取れなくなり、遂には「貸し渋り、貸し剥がし」という事態をも生んでしまったことである。したがって、このように「金融リスク」が銀行のみに集中してしまう構造を変える意味と、自らの健全な財務・経営管理を推進する観点からも、土地担保・第三者保証に依存した企業融資だけでなく、中小企業への新たな資金供給チャンネルを精力的に準備し積極的に提供していくべきであろう。

あの痛恨のバブルとその後の長期不況は、取り返しのつかない戦後最大の経済金融政策の失策であったが、ここから学び、それを二度と繰り返さないためにも金融面におけるこのようなイノベーションが不可欠である。冒頭から述べてきたわが国の金融構造激変の中で、この点が今後の地域金融機関の大きな課題の一つとなっているのではないだろうか。

参考文献

中小企業庁（各年）「中小企業白書」

日本銀行調査統計局（2005）「資金循環統計から見た 80 年代以降のわが国金融構造」

金融庁（2005）「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」

税制調査会（2004）「わが国経済社会の構造変化の実像について」

産業構造審議会（2003）「中堅・中小企業のための新たな金融機能の塑像に向けて」

その他、地方銀行協会等地域金融機関の中央機関と北九州地域地域金融機関ホームページ

第3章

北九州地域の中小企業金融

—アンケート調査結果—

1. 調査の概要

(1) 調査目的

北九州地域金融支援システム研究会では、北九州地域の「金融経済」が抱える様々な課題や問題を明らかにし、その解決のための方策について調査・研究を行っている。

この度のアンケート調査は、北九州地域の中小企業の自立化を図るために必要な「中小企業金融」の実態を的確に把握し、具体的な改善の方策を提言するための検討材料とすることを目的に北九州商工会議所と共催実施した。

(2) 調査実施概要

アンケート調査は、北九州商工会議所の会員企業のうち、北九州市内に本社を置く株式会社と有限会社の中小企業全社（3,175社）を対象として郵送実施した。アンケートの回収数は860通、回収率は27.1%となった。〈表1〉

〈表1〉 調査実施概要

調査対象先数	3,175社	実質調査先数	3,169社	アンケート調査実施期間	平成17年7月1日(金) ～ 7月23日(土)
調査票発送数	3,175通	調査票回収数	860通	調査機関	㈱北九州経済研究所
未配達先件数	6通	調査票回収率	27.1%		

(3) 諸表作成基準

- ① 構成比(回答比率%)は、当該設問の回答対象者数を母数として算出している。但し、設問によって、回答対象者数が異なる場合がある。
- ② 比率(%)は、小数点第二位を四捨五入し、第一位までを表記している。従って、比率の合計が100.0%にならない場合がある。また、複数回答の設問では、合計が100.0%を超える。

2. 回答企業の概要（回答企業の事業全般に関する質問）

(1) 属性

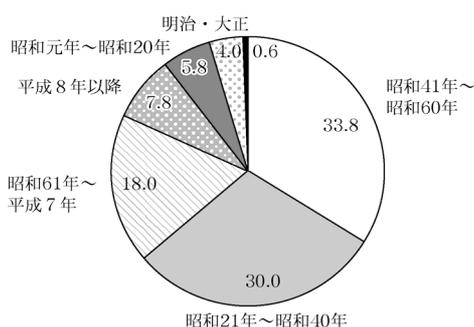
回答企業の創業時期は、昭和41年～昭和60年創業が291社（33.8%）と最も多く、昭和21年～昭和40年258社（30.0%）、昭和61年～平成7年155社（18.0%）と続く。（図-1）

今回のアンケート調査は、中小企業の株式会社と有限会社を対象としたため、回答企業の事業組織形態は、株式会社（非上場）63.3%、有限会社35.8%の構成となっている。

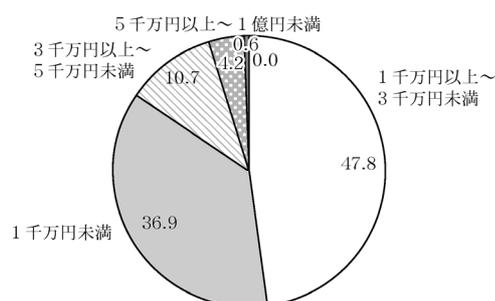
資本金規模別では、資本金1千万円以上3千万円未満の企業が411社で最も多く、全体の47.8%を占める。次いで、1千万円未満の企業が315社（36.6%）と多く、両者を合わせた資本金3千万円未満の企業は726社となり、全体の84.4%を占める。（図-2）

会社の性格は、9割近くが独立系企業（独立事業者）。

（図-1）創業時期



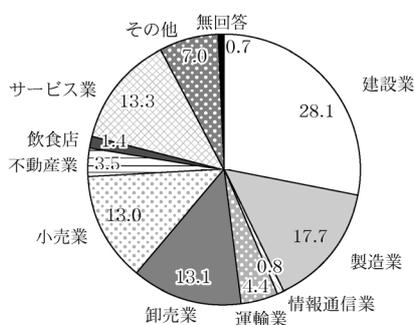
（図-2）資本金規模



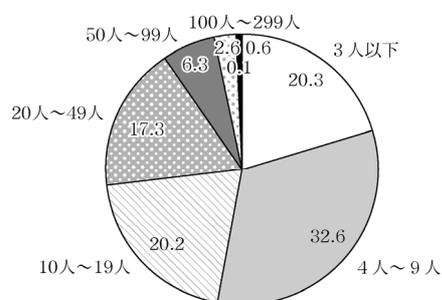
業種別では、建設業が242社(28.1%)と最も多く、以下、製造業126社(14.7%)、サービス業114社(13.3%)、卸売業113社(13.1%)、小売業112社(13.0%)と続き、この5業種で全体の82.2%を占める。(図-3)

従業員規模(正社員)は、4人～9人の企業が280社(32.6%)で最多、3人以下175社(20.3%)を加えると、10人未満の企業が過半数(52.9%)を占める。(図-4)

(図-3) 業種



(図-4) 従業員規模



資本金と従業員数規模を有限会社と株式会社別にみると、有限会社は、資本金1千万円未満の企業が約9割、従業員数9人以下の企業が約8割を占めており、比較的経営規模の小さい企業が大半を占めている。〈表2〉(図5～6)

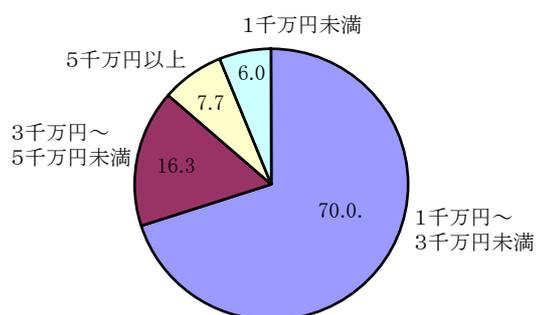
一方、株式会社は、最低資本金制度を反映し、資本金1千万円以上3千万円未満の企業が7割を占める。従業員数規模では、「4人～9人」(26.7%)、「10人～19人」(26.0%)、「20人～49人」(23.6%)と続き、49人以下の企業が9割近く(87%)を占めている。〈表2〉(図5～6)

〈表2〉 資本金・従業員規模 (事業組織形態別)

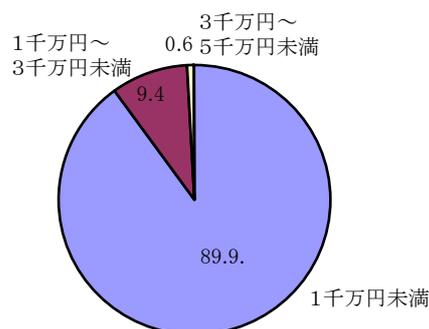
		回答数 (N)	構成比	有限会社		株式会社	
				回答数	構成比	回答数	構成比
全 体		860	100.0	308	100.0	546	100.0
資 本 金	1千万円未満	315	36.6	277	89.9	33	6.0
	1千万円以上3千万円未満	411	47.8	29	9.4	382	70.0
	3千万円以上5千万円未満	92	10.7	2	0.6	89	16.3
	5千万円以上	42	4.9	0	-	42	7.7
従 業 員 数	3人以下	175	20.3	117	38.0	57	10.4
	4人～9人	280	32.6	130	42.2	146	26.7
	10人～19人	174	20.2	32	10.4	142	26.0
	20人～49人	149	17.3	20	6.5	129	23.6
	50人以上	77	9.0	6	1.9	71	13.0

(注) 回答には、その他の事業形態と無回答があるため、回答総数とは一致しない。

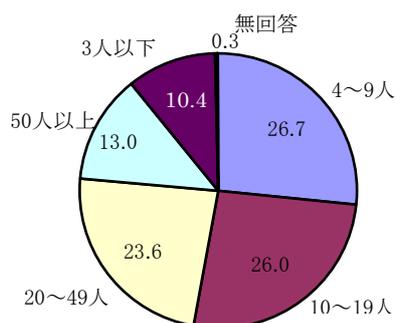
(図-5-1) 株式会社の資本金規模



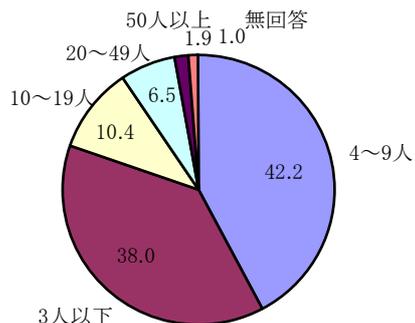
(図-5-2) 有限会社の資本金規模



(図-6-1) 株式会社の従業員規模



(図-6-2) 有限会社の従業員規模



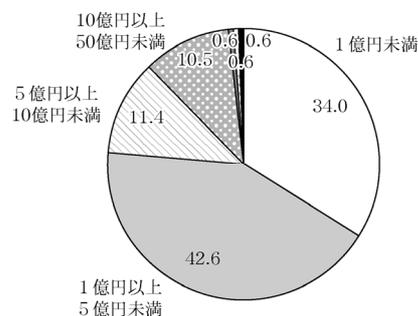
(2) 財務状況

① 売上高

直近(平成16年度)決算での売上規模をみると、1億円以上5億円未満の企業が366社(42.6%)を占め、1億円未満の企業292社(34.0%)を合わせた5億円未満の企業は、658社(76.6%)となる。

一方、売上規模5億円以上の企業は、193社(22.5%)。(図-7)

(図-7) 回答企業の売上規模



次に、平成14年度、15年度、16年度の売上高増減推移をみると、「増収」企業が年々増加しており、平成16年度には3割増の81社増加し、40.2%を占めるに至っている。

一方、「減収」企業は、平成16年度に若干減少して31.6%の構成比となったが、平成14年度から16年度の間、31%~33%台の横這い状況。

平成14年度決算で最も多かった「横ばい」企業(36.2%)は減少を続け、平成16年度決算では前年比2割(60社)減の25.6%に減少しており、景気回復を反映している。

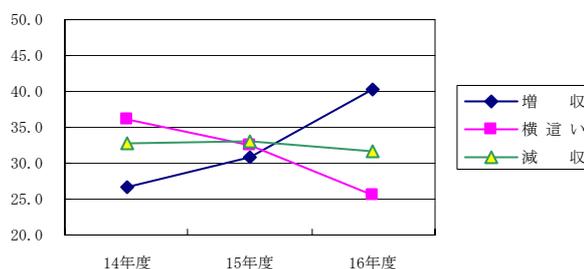
〈表3〉売上高増減(前期比)推移

売上高 N=860	14年度		15年度		16年度		増減数		増減率	
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	14~15	15~16	15/14	16/15
増収	230	26.7	265	30.8	346	40.2	35	81	15.2	30.6
横這い	311	36.2	280	32.6	220	25.6	△31	△60	△10.0	△21.4
減収	283	32.9	284	33.0	272	31.6	1	△12	0.4	△4.2
無回答	36	4.2	31	3.6	22	2.6	△5	△9	△13.9	△29.0

図-8は、売上高の前期比増減企業の構成比推移をグラフにしたもの。

15年度を境に「横這い」企業と「減収」、「増収」企業の構成比が逆転している。

(図-8) 売上額増減(構成比)推移



② 利益動向

経常利益の動向をみると、「黒字」企業が増加、「赤字」企業が減少しており、平成16年度決算では、「黒字」企業が69.9%、「赤字」企業が21.9%の割合となっている。〈表4〉

一方、経常利益の増減推移では「増益」企業が年々増加。「横ばい」企業が年々減少し、「減益」企業は若干の増加となっている。〈表5〉

また、3期連続で増収増益を続けている企業が45社ある一方、3期連続で減収減益の企業が58社ある。但し、3期連続増益・減益の中には、赤字下での増益企業（16年度2社）と黒字下での減益企業（16年度18社）がある。

経常利益の推移を見ると、黒字企業が増え、赤字企業が減っている。3期連続で黒字の企業が417社あり、逆に3期連続で赤字の企業が81社ある。15年度と16年度の2年間で、黒字企業が38社増加、赤字企業が34社減少している。16年度に赤字から黒字に好転した企業が97社。逆に黒字から赤字に転じた企業は61社となっている。

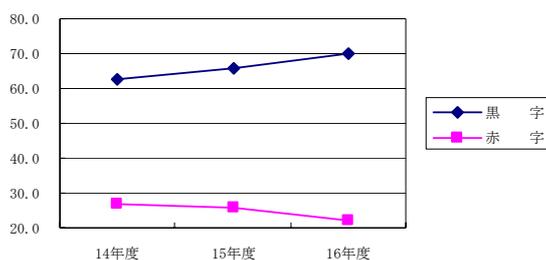
〈表4〉 経常利益動向

経常利益 N=860	14年度		15年度		16年度		増減数		増減率	
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	14~15	15~16	15/14	16/15
黒字	537	62.4	563	65.5	601	69.9	26	38	4.8	6.8
赤字	232	27.0	222	25.8	188	21.9	△10	△34	△4.3	△15.3
無回答	91	10.6	75	8.7	71	8.3	△16	△4	△17.6	△5.3

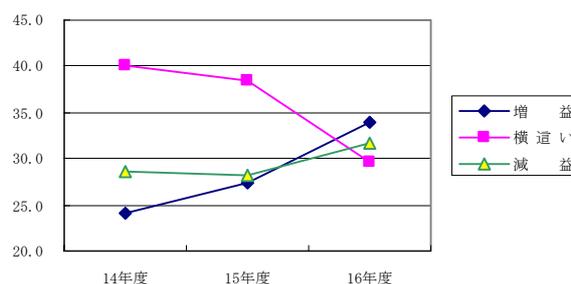
〈表5〉 経常利益増減推移

経常利益 N=860	14年度		15年度		16年度		増減数		増減率	
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	14~15	15~16	15/14	16/15
増益	208	24.2	236	27.4	291	33.8	28	55	13.5	23.3
横這い	345	40.1	331	38.5	254	29.5	△14	△77	△4.1	△23.3
減益	246	28.6	243	28.3	273	31.7	△3	30	△1.2	12.4
無回答	61	7.1	50	5.8	42	4.9	△11	△8	△18.0	△16.0

(図-9) 経常利益推移



(図-10) 利益動向推移



〈表6〉 経常利益動向

【15・16年度利益動向】

(回答企業数) N=860		16年度		
		黒字	赤字	無回答
年度合計		601	188	71
15年度	黒字	563	500	61
	赤字	222	97	125

【3期連続利益動向】

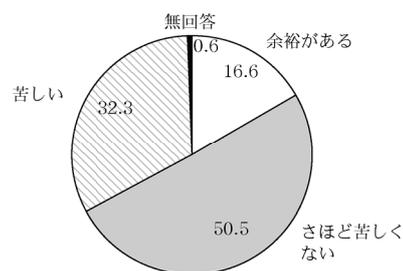
(回答企業数) N=860		3期連続 (14・15・16年度)		
		増収	横這い	減収
3期連続	増益	45	3	2
	横這い	13	65	7
	減益	0	5	58

3. 資金調達の現状

(1) 資金繰りの現状

現時点における回答企業の資金繰りについては、「さほど苦しくない」とした企業が50.5%と最も多く、「苦しい」と答えた企業が32.3%、「余裕がある」が16.6%となっている。(図-11)

(図-11) 資金繰り状態



これを「資本金」「従業員数」「売上高」の規模別でみると、規模が小さい企業ほど資金繰りが「苦しい」と答えた企業の割合が多い。

中でも、「資本金1千万円未満」且つ「従業員数3人以下」且つ「売上高1億円未満」の小規模企業が106社(全体の12.3%)あり、そのうち資金繰りが「苦しい」と答えた企業は49社(46.2%)。一方、「さほど苦しくない」、「余裕がある」と答えた企業は55社(51.9%)で、ほぼ半々であった。〈表7〉

〈表7〉 現時点における回答企業の資金繰り

	回答数	構成比	余裕がある		さほど苦しくない		苦しい		
			回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	
全体 (N)	860	100.0	143	16.6	434	50.5	278	32.3	
資本金	1千万円未満	315	100.0	34	10.8	147	46.7	130	41.3
	1千万円以上3千万円未満	411	100.0	69	16.8	220	53.5	121	29.4
	3千万円以上5千万円未満	92	100.0	24	26.1	48	52.2	20	21.7
	5千万円以上	42	100.0	16	38.1	19	45.2	7	16.7
従業員数	3人以下	175	100.0	10	5.7	86	49.1	77	44.0
	4人～9人	280	100.0	36	12.9	130	46.4	112	40.0
	10人～19人	174	100.0	33	19.0	94	54.0	47	27.0
	20人～49人	149	100.0	34	22.8	82	55.0	32	21.5
	50人以上	77	100.0	28	36.4	40	51.9	9	11.7
売上規模	1億円未満	292	100.0	21	7.2	137	46.9	130	44.5
	1億円以上5億円未満	366	100.0	56	15.3	194	53.0	115	31.4
	5億円以上10億円未満	98	100.0	26	26.5	55	56.1	17	17.3
	10億円以上	99	100.0	39	39.4	44	48.9	12	13.3
「資本金1千万円未満」「従業員数3人以下」「売上高1億円未満」の企業		106	100.0	5	4.7	50	47.2	49	46.2
業種	建設業	242	100.0	25	10.3	123	50.8	94	38.8
	製造業	126	100.0	29	23.0	61	48.4	36	28.6
	情報通信業	7	100.0	2	28.6	1	14.3	4	57.1
	運輸業	38	100.0	4	10.5	21	55.3	12	31.6
	卸売業	113	100.0	27	23.9	54	47.8	31	27.4
	小売業	112	100.0	19	17.0	53	47.3	38	33.9
	不動産業	30	100.0	3	10.0	19	63.3	8	26.7
	飲食店	12	100.0	3	25.0	4	33.3	5	41.7
	サービス業	114	100.0	17	14.9	62	54.4	34	29.8
	その他	60	100.0	11	18.3	33	55.0	16	26.7

※ 網掛け箇所は、回答企業全体の平均より大きい構成比

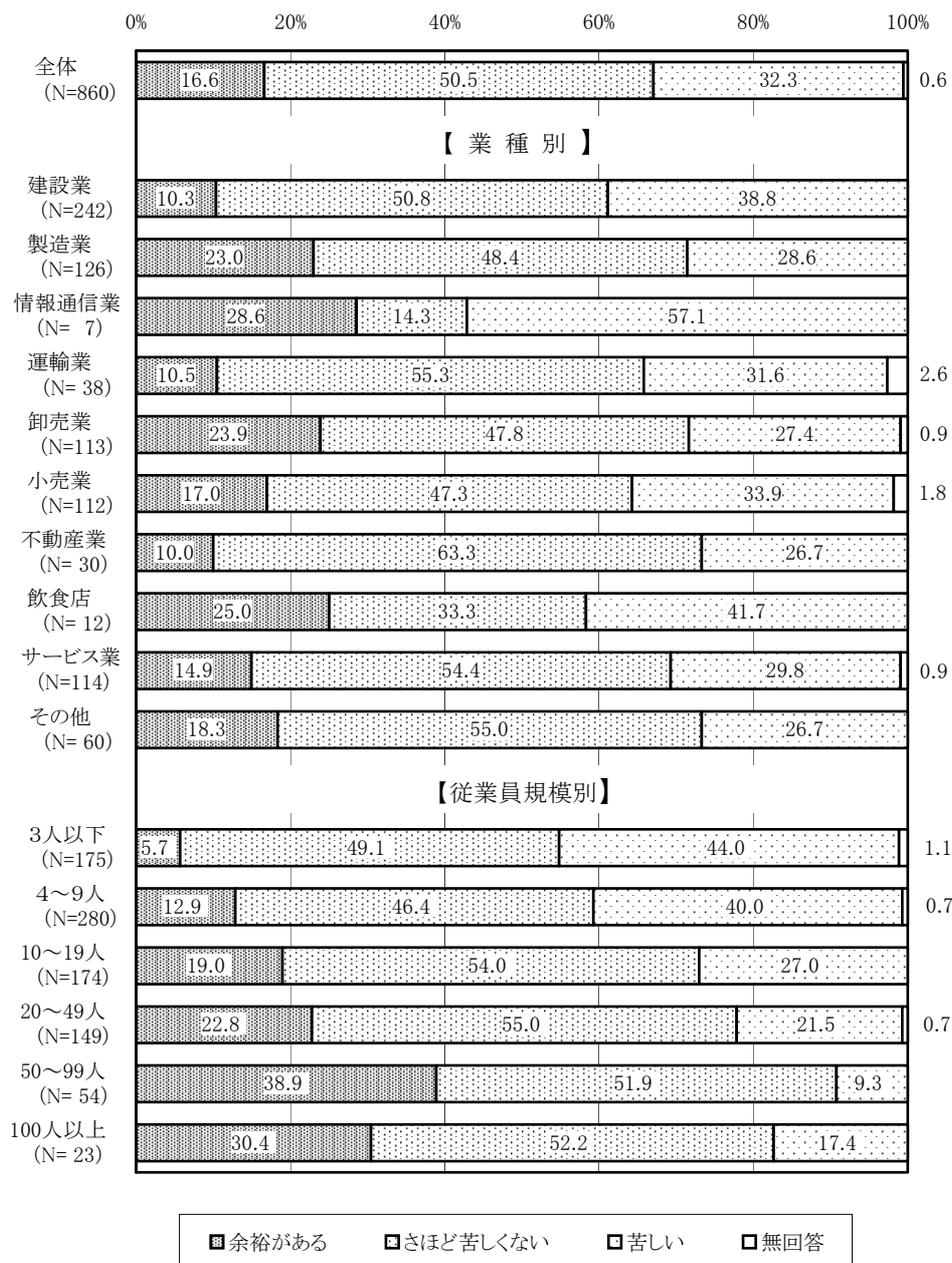
業種別でみると、「苦しい」と答えた企業の構成比が全体の平均構成比より大きいのは「建設業」、「情報通信業」、「小売業」と「飲食店」。

「余裕がある」が2割を超えている業種は、「製造業」、「情報通信業」、「卸売業」と「飲食店」。

「情報通信業」と「飲食店」については、「苦しい」と「余裕がある」が共に平均以上あり、2極化が顕著であるが、回答数そのものが少ないため、全体を現しているかは不明。

また、「情報通信業」と「飲食店」は、「苦しい」と回答した企業が最も多いが、その他の業種はすべて「さほど苦しくない」とする企業が最も多い。〈表7〉(図-12)

(図-12) 資金繰り状況 <業種別・従業員規模別>



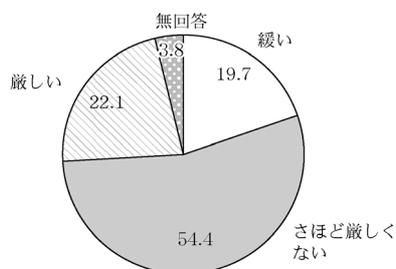
(2) 金融機関の貸出態度

現時点における金融機関の貸出態度が「厳しい」と答えた企業は190社(22.1%)。

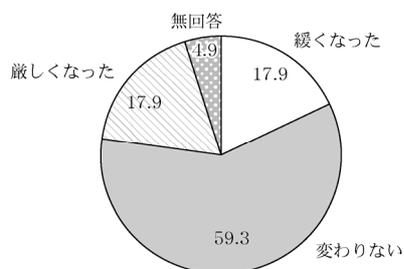
一方、「緩い」が169社(19.7%)あり、「さほど厳しくない」の468社(54.4%)を合わせると637社(74.1%)が「厳しい」とは感じていない。(図-13)

また、3年前と比較した貸出態度の変化では、「変わらない」が510社(59.3%)と過半数を占め、「緩くなった」と「厳しくなった」が同数の154社(17.9%)となっている。(図-14)

(図-13) 金融機関の貸出態度



(図-14) 金融機関の貸出態度の変化



小規模企業ほど金融機関の貸出態度が「厳しい」と答えた企業が多い。業種別で「厳しい」が平均以上の構成比を占めるのは、建設業、情報通信業、運輸業、小売業、不動産業。〈表8〉

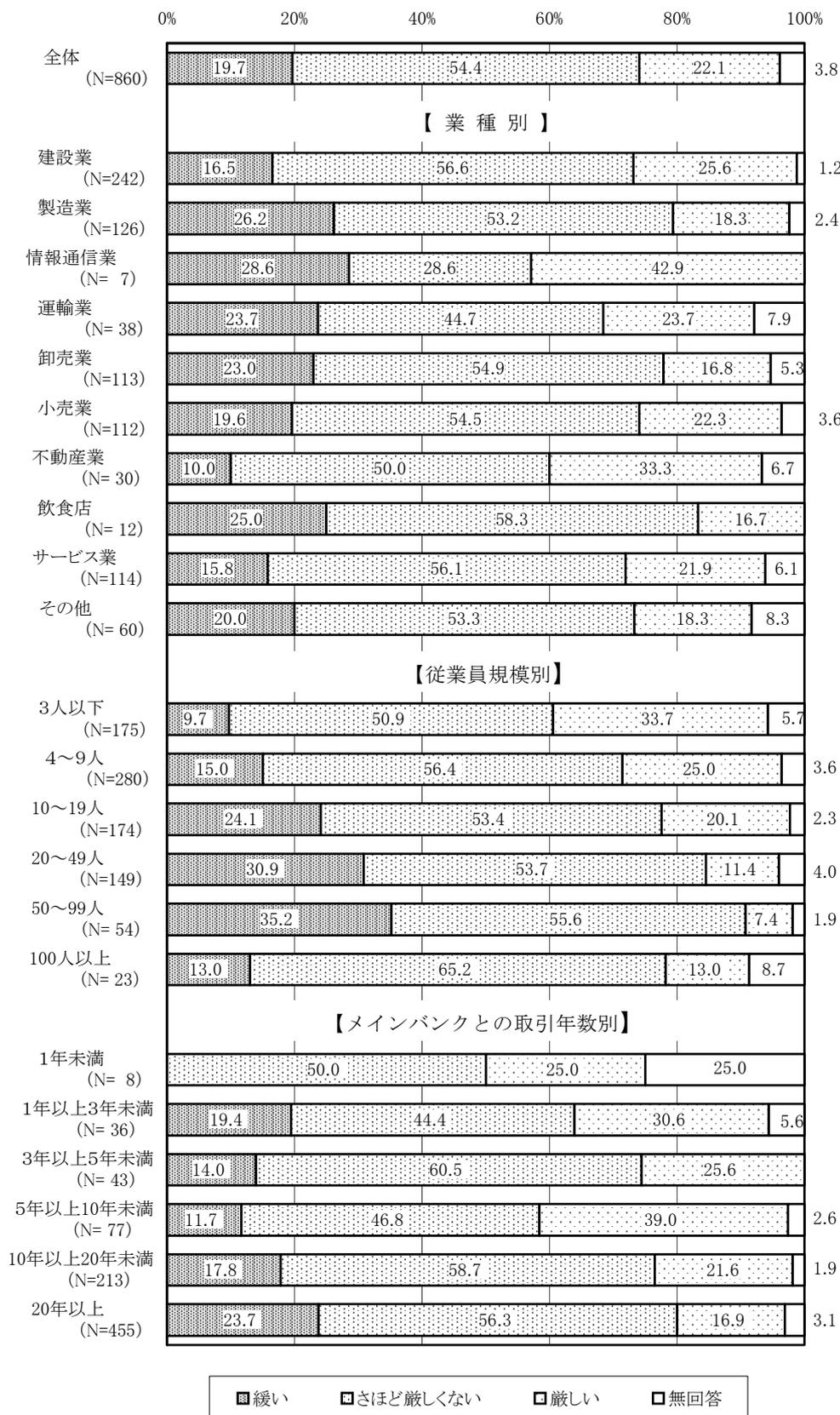
〈表8〉 金融機関の貸出態度

		回答数		緩い		さほど厳しくない		厳しい	
		回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
全 体 (N)		860	100.0	169	19.7	468	54.4	190	22.1
資本金	1千万円未満	315	100.0	47	14.9	160	50.8	94	29.8
	1千万円以上3千万円未満	411	100.0	87	21.2	234	56.9	74	18.0
	3千万円以上5千万円未満	92	100.0	18	19.6	57	62.0	16	17.4
	5千万円以上	42	100.0	17	40.5	17	40.5	6	14.3
従業員数	3人以下	175	100.0	17	9.7	89	50.9	59	33.7
	4人～9人	280	100.0	42	15.0	158	56.4	70	25.0
	10人～19人	174	100.0	42	24.1	93	53.4	35	20.1
	20人～49人	149	100.0	46	30.9	80	53.7	17	11.4
	50人以上	77	100.0	22	28.6	45	58.4	7	9.1
売上規模	1億円未満	292	100.0	27	9.2	156	53.4	94	32.2
	1億円以上5億円未満	366	100.0	83	22.7	198	54.1	77	21.0
	5億円以上10億円未満	98	100.0	19	19.4	63	64.3	10	10.2
	10億円以上	99	100.0	40	40.4	49	49.5	8	8.1
「資本金1千万円未満」「従業員数3人以下」「売上高1億円未満」の企業		106	100.0	9	8.5	50	47.2	39	36.8
業種	建設業	242	100.0	40	16.5	137	56.6	62	25.6
	製造業	126	100.0	33	26.2	67	53.2	23	18.3
	情報通信業	7	100.0	2	28.6	2	28.6	3	42.9
	運輸業	38	100.0	9	23.7	17	44.7	9	23.7
	卸売業	113	100.0	26	23.0	62	54.9	19	16.8
	小売業	112	100.0	22	19.6	61	54.5	25	22.3
	不動産業	30	100.0	3	10.0	15	50.0	10	33.3
	飲食店	12	100.0	3	25.0	7	58.3	2	16.7
	サービス業	114	100.0	18	15.8	64	56.1	25	21.9
	その他	60	100.0	12	20.0	32	53.3	11	18.3

※ 網掛け箇所は、回答企業全体の平均より大きい構成比

従業員規模別では、「さほど厳しくない」では大きな差はないが、従業員規模が小さくなるほど金融機関の貸出態度が「厳しい」とする企業が多くなり、「緩い」とする企業が少なくなっている。メインバンクとの取引年数別では、「1年未満」の企業に「緩い」とする回答が皆無である以外、取引年数による貸出態度の違いに特徴は見られない。（図-15）

（図-15）金融機関の貸出態度〈業種別・従業員規模別・メインバンクとの取引年数別〉

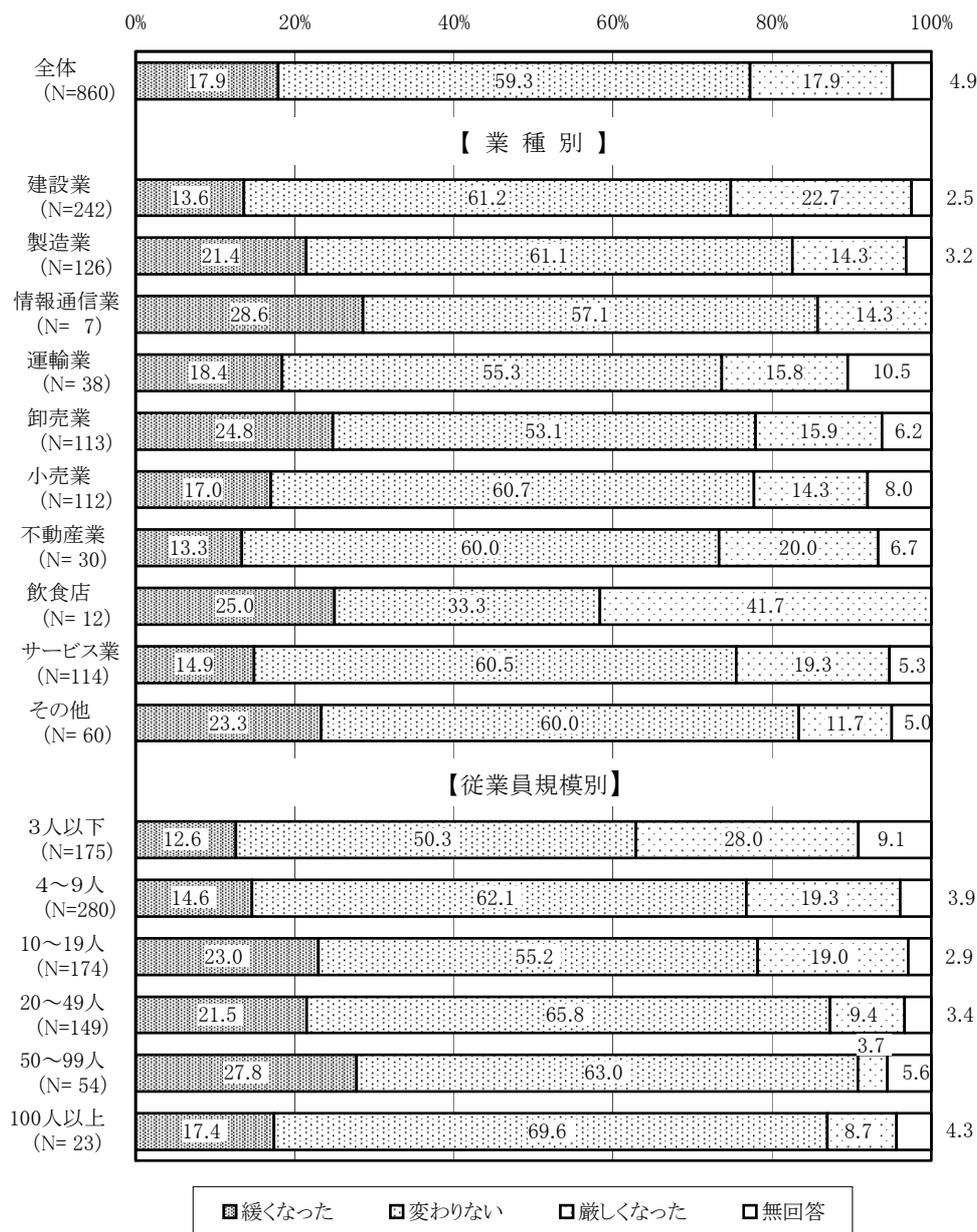


貸し渋りが問題となっていた3年前と比較した金融機関の貸出態度の変化では、前述の通り、特段の変化は起こっていない（7頁の図-14）。

これを業種別でみると、業種別でみると、「厳しくなった」と答えた企業が全体平均より多いのは「建設業」、「不動産」、「飲食店」と「サービス業」。逆に、「緩くなった」と答えた企業は「製造業」、「情報通信業」、「運輸業」、「卸売業」と「飲食店」。

従業員規模別では、従業員規模が小さくなるほど金融機関の貸出態度が「厳しくなった」企業が多くなり、「緩い」とする企業が少なくなっている。（図-16）

（図-16）金融機関の貸出態度の変化〈業種別・従業員規模別〉



金融機関の貸出態度が3年前より「厳しくなった」と答えた企業のメインバンクは、回答数では「県内地方銀行」（76）、「信用金庫・信用組合」（32）、「県外地方銀行」（24）の順であるが、回答数のシェアで比較（「厳しくなった」メインバンクのシェアから現在のメインバンク取引のシェアを差引）すると、「信用金庫・信用組合」、「県内第二地方銀行」、「政府系金融機関」の取引先に「厳しくなった」と回答した企業の比率が高い。〈表9〉

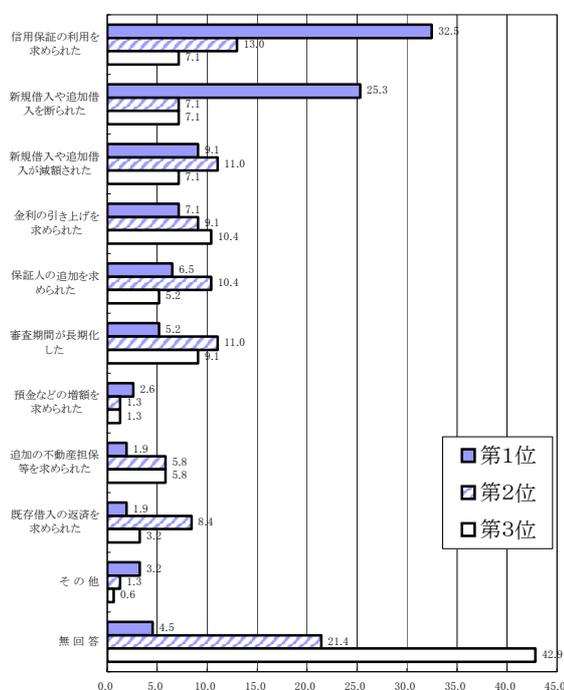
〈表9〉 貸出態度が「厳しくなった」金融機関

メインバンク	①「厳しくなった」と回答した企業のメインバンク		② 現在取引のメインバンク		①と②のシェア差(①-②)
	回答数	シェア	回答数	シェア	
全 体 (N)	154	100.0	860	100.0	0.0
都市銀行・旧長期信用銀行・信託銀行	17	11.0	86	10.0	1.0
県内の地方銀行	76	49.4	444	51.6	△2.3
県外の地方銀行	24	15.6	161	18.7	△3.1
県内の第二地方銀行	13	8.4	47	5.5	3.0
県外の第二地方銀行	2	1.3	14	1.6	△0.3
信用金庫・信用組合	32	20.8	151	17.6	3.2
政府系金融機関	17	11.4	70	8.1	2.9

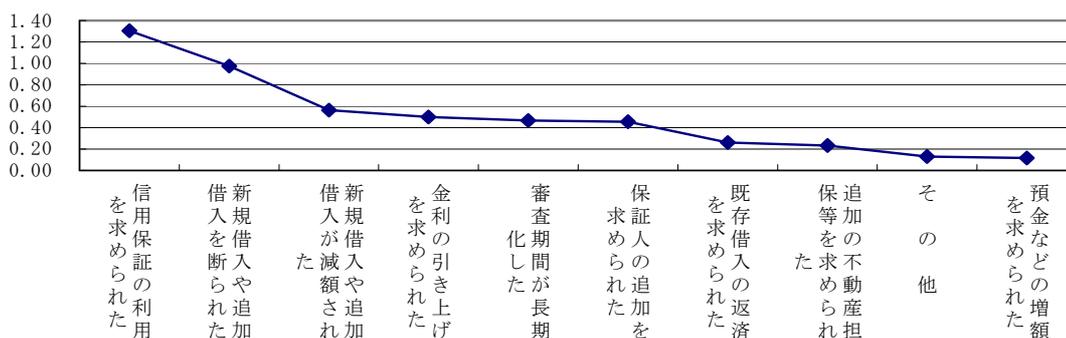
次に、金融機関の貸出態度が「厳しくなった」と答えた154社に対する『厳しくなった具体的内容』の設問では、第1位に「信用保証の利用を求められた」を選択した企業が32.5%と最も多く、次いで、「新規借入や追加借入を断られた」の25.3%が多い。

第1位から第3位までの順位に得点をつけた順位得点でも、「信用保証の利用を求められた」(1位)、「新規借入や追加借入を断られた」(2位)、「新規借入や追加借入が減額された」(3位)などの与信圧縮に関する内容が上位を占め、以下「金利の引き上げを求められた」(4位)、「審査期間が長期化した」(5位)などの保全や取引条件の強化要求が続く。(図-17-2)

(図-17-1) 貸出態度が厳しくなった具体的内容



(図-17-2) 貸出態度が厳しくなった具体的内容の順位得点



(3) 資金調達方針

回答企業の「月次試算表」と「資金繰表」

の作成状況については、約半数の410社

(47.7%)が「両者とも作成」している。

次に「月次試算表のみ作成」の企業が

312社(36.3%)と多く、「資金繰表のみ

作成」している企業は5.0%の43社と少

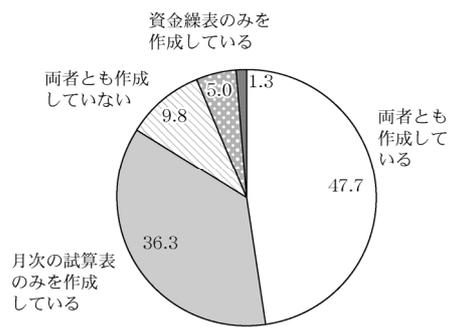
ない。また、「両者とも作成していない」

企業も84社(9.8%)ある。(図-18)

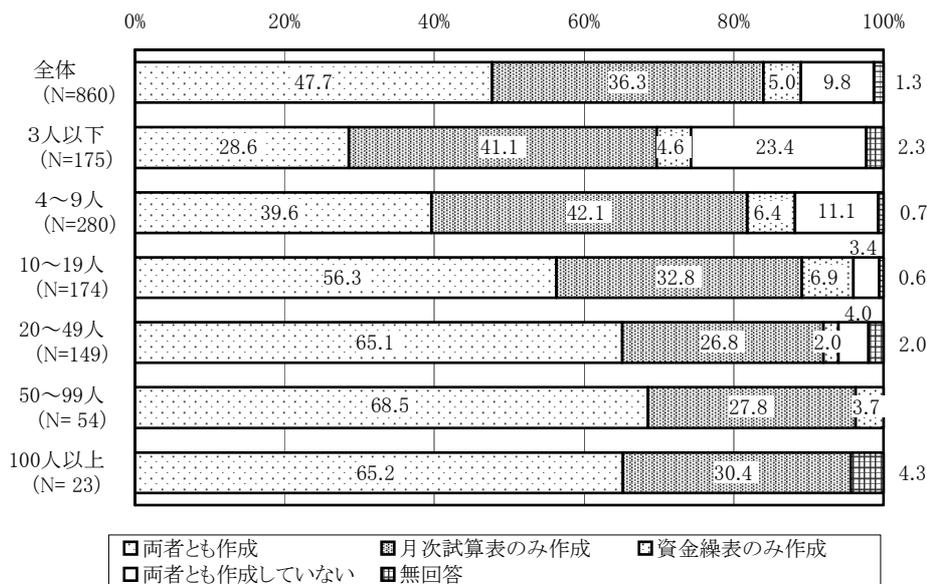
「月次試算表」「資金繰表」の作成状況

を企業の従業員規模別にみると、従業員10人以上の規模の企業では、5割以上の企業が「両者とも作成」しており、「両者とも作成していない」企業は4%以下となる。しかし、10人未満の企業では、「両者とも作成」している企業が減少し、「両者とも作成していない」企業が増えている(3人以下の企業で23.4%が未作成)。金融機関が企業格付や査定を厳格化する中で円滑な融資取引を行うには、財務状況等経営状況の常時把握が求められる。(表10)

(図-18) 月次試算表・資金繰表の作成



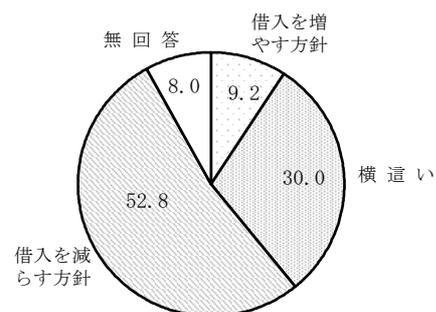
<表10> 月次試算表・資金繰表の作成状況 (従業員規模別)



金融機関からの今後の借入方針については、景気回復基調にあるものの、依然として「借入を減らす方針」とする企業が454社(52.8%)と過半数を超えている。

次いで「横ばい方針」企業が258社(30.0%)あり、「借入を増やす方針」の企業は79社(9.2%)と1割未満に止まっている。(図-19)

(図-19) 今後の借入方針



(4) 資金ニーズ

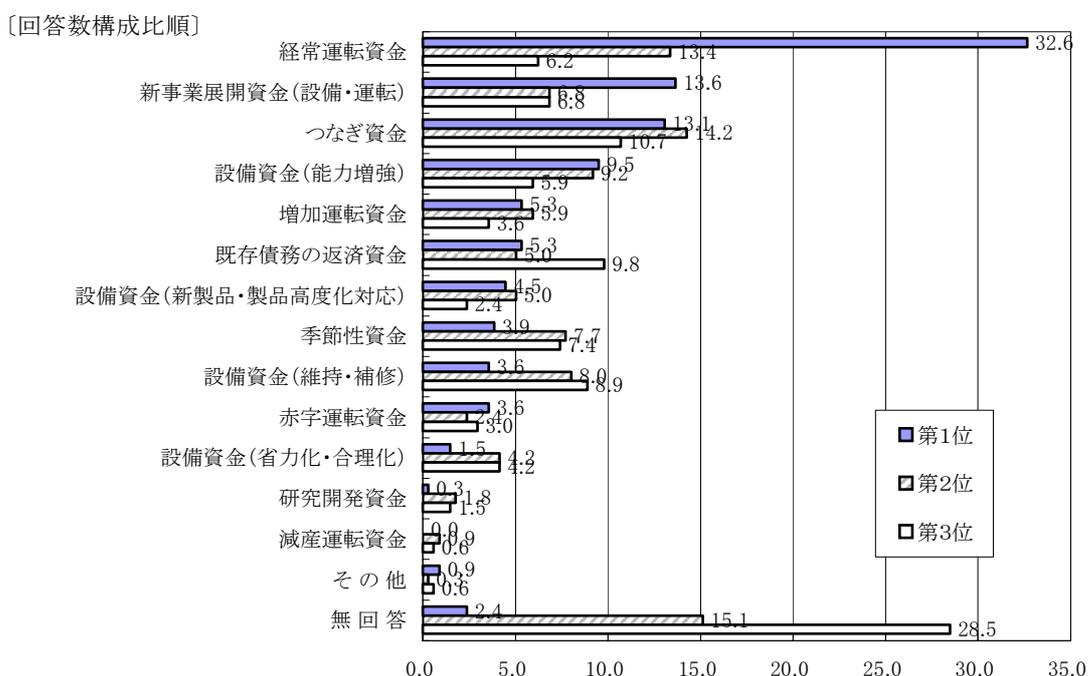
次に、「借入を増やす方針」と「横ばい方針」と回答した企業(337社)を対象とした「必要性の高い資金ニーズ」(優先度順に3つ選択)の設問では、第1位に「経常運転資金」を選択した企業が110社(32.6%)と圧倒的に多く、次いで、「新事業展開資金(設備・運転)」(46社)と「つなぎ資金」(44社)が13%台で続いている。第2位に上げた資金ニーズでは、「つなぎ資金」と「経常運転資金」が13~14%台で上位を占め、「設備資金(能力増強)」、「設備資金(維持・補修)」と続く。第3位は、「つなぎ資金」、「既存債務の返済資金」、「設備資金(維持・補修)」の順。〈表10〉(図-17)

これを順位得点(第1位、第2位、第3位の回答数にそれぞれの得点3点、2点、1点を掛けて算出した総得点をサンプル数で割った数字)で見ると、「経常運転資金」、「つなぎ資金」、「新事業展開資金(設備・運転)」が必要性の高い資金ニーズのベスト3に上がり、「設備資金(能力増強)」、「既存債務の返済資金」、「設備資金(維持・補修)」が続いている。〈表11〉(図-20)

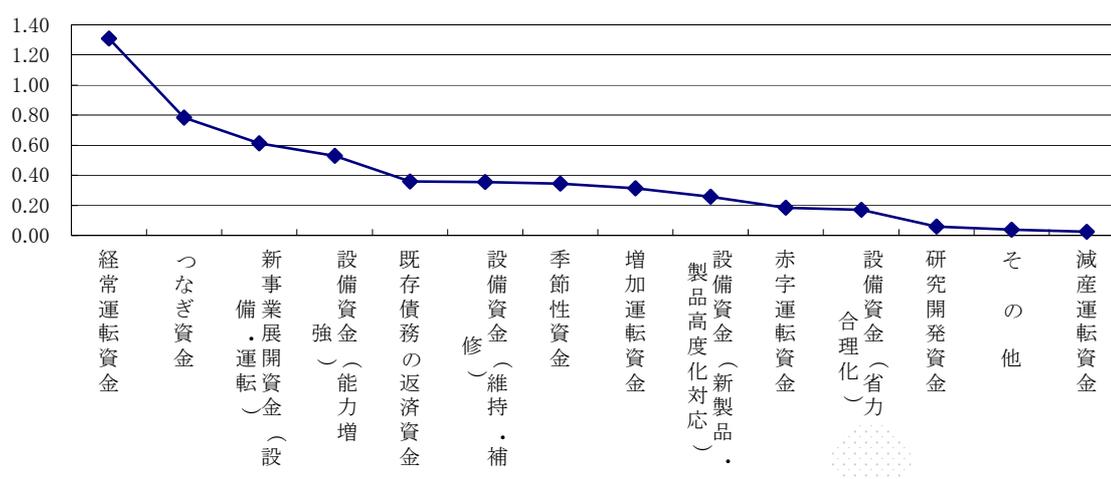
〈表11〉 必要性の高い資金ニーズ

資金ニーズ	[n=337]	第1位	第2位	第3位	順位得点
経常運転資金		110	45	21	1.31
つなぎ資金		44	48	36	0.78
新事業展開資金(設備・運転)		46	23	23	0.61
設備資金(能力増強)		32	31	20	0.53
既存債務の返済資金		18	17	33	0.36
設備資金(維持・補修)		12	27	30	0.36
季節性資金		13	26	25	0.34
増加運転資金		18	20	12	0.31
設備資金(新製品・製品高度化対応)		15	17	8	0.26
赤字運転資金		12	8	10	0.18
設備資金(省力化・合理化)		5	14	14	0.17
研究開発資金		1	6	5	0.06
その他()		3	1	2	0.04
減産運転資金		0	3	2	0.02

(図-20) 必要性の高い資金ニーズ



[順位得点順]



(5) 借入削減理由

金融機関からの今後の借入方針の設問で「借入を減らす方針」と答えた企業 454 社 (52.8%) に尋ねた「借入を減らす理由」(2つ選択) に対しては、「新しいチャンスが生じたときに、借入ができるようにしておくため」を選択した企業が「最も該当」で 127 社 (28.0%)、「2番目に該当」でも 139 社 (30.6%) と、それぞれにおいて最多の理由で、1・2番を合わせると過半数の 266 社 (58.6%) が選択している。次の「借金は良くないから」も多く、「最も該当」111 社 (24.4%)、「2番目に該当」104 社 (22.9%) と、それぞれ第2位を占め、半分近い 215 社 (47.4%) が選択している。以下、「デフレのため、借入負担が実質的に重いから」、「投資機会がなく、手元資金が余剰にあるため」、「資金調達コストが増加したから」という理由が続いている。

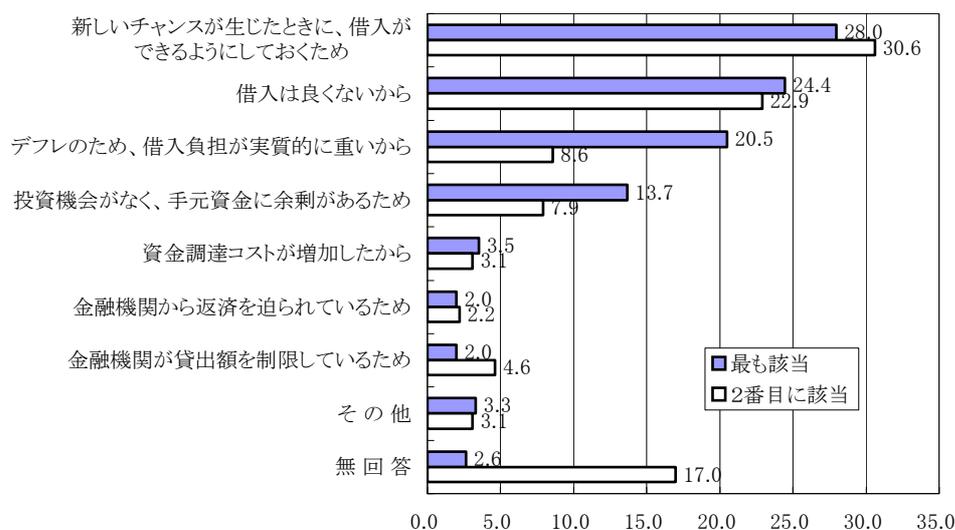
「金融機関が貸出額を制限しているため」、「金融機関から返済を迫られているため」という他律的要因を選択した企業は少ない。 <表-12>(図-21)

<表-12> 借入を減らす理由

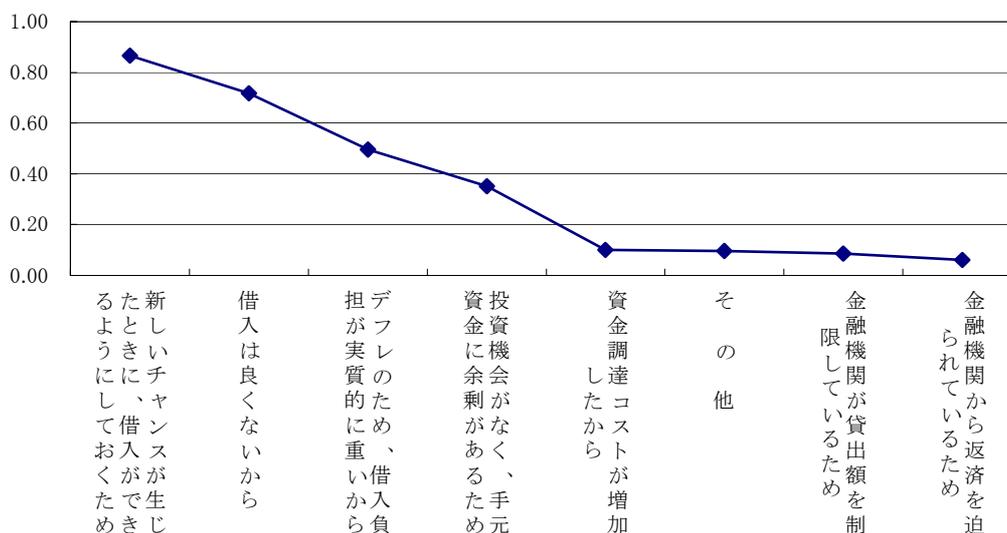
借入削減理由	[N=454]	最も該当	2番目に該当	順位得点
新しいチャンスが生じたときに、借入ができるようにしておくため		127	139	0.87
借金は良くないから		111	104	0.72
デフレのため、借入負担が実質的に重いから		93	39	0.50
投資機会がなく、手元資金が余剰にあるため		62	36	0.35
資金調達コストが増加したから		16	14	0.10
金融機関が貸出額を制限しているため		9	21	0.09
金融機関から返済を迫られているため		9	10	0.06
その他()		15	14	0.10
無回答		12	77	0.22

(図-20-2) 借入を減らす理由

[回答数構成比順]



[順位得点順]



(6) 外部資金調達方法

今後、外部資金の調達方法として重視する項目として、重要順に3つ選択する設問では、『最重視』に「メインバンクからの調達」を422社(49.1%)が回答、次に「公的金融機関からの調達」が226社(26.3%)続き、この2項目で648社(75.3%)の企業が選択している。

『2番目に重視』では、「公的金融機関からの調達」が、『3番目に重視』では、「地方公共団体の制度融資での調達」がトップに選択されている。

次に順位得点(最重視、2番目に重視、3番目に重視の回答数にそれぞれの得点3点、2点、1点を掛けた総得点を対象企業数<860>で割って算出した数字)の順にみると、「メインバンクからの調達」が圧倒的に多く、「公的金融機関からの調達」、「地方公共団体の制度融資での調達」、「メインバンク以外の金融機関からの調達」と間接金融による調達方法が上位を占め、「外部資金には依存しない」と続く。

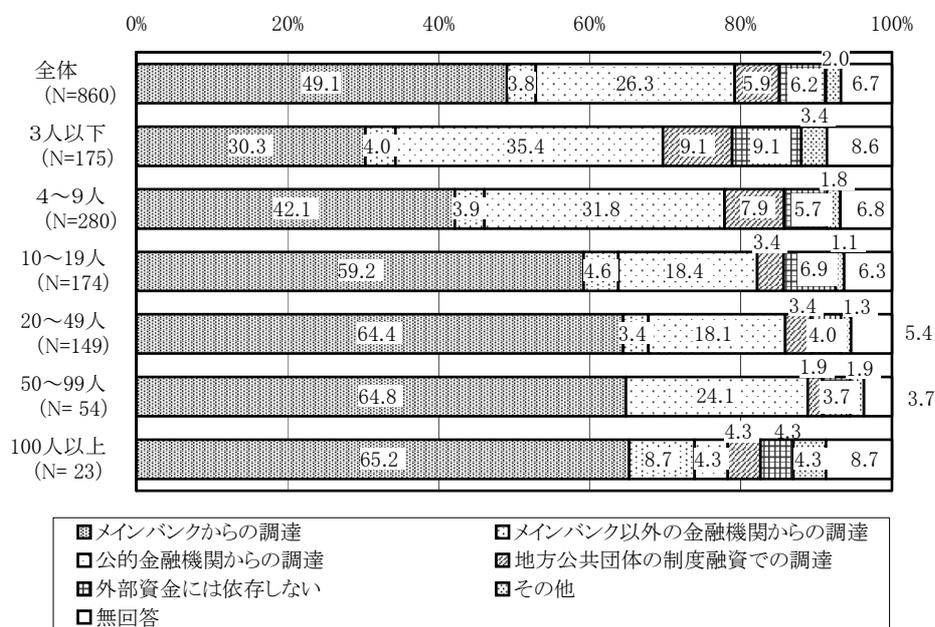
一方、直接金融による調達方法については、「社債(私募債)の発行」、「普通株式の発行」、

「転換社債の発行」に若干の回答があるが、「短期のコマーシャル・ペーパーの発行」、「劣後債や優先株の発行」を選択した企業は皆無である。〈表-13〉

〈表-13〉 外部資金の調達方法として重視する項目（順位得点順）

外部資金の調達方法	最重要	2番目に重視	3番目に重視	順位得点
メインバンクからの調達	442	153	97	1.94
公的金融機関からの調達	226	232	123	1.47
地方公共団体の制度融資での調達	51	129	140	0.64
メインバンク以外の金融機関からの調達	33	160	117	0.62
外部資金には依存しない	53	8	37	0.25
商工ローンからの借入	6	12	21	0.07
ファクタリング	2	7	12	0.04
社債(私募債)の発行	1	4	11	0.03
取引先からの借入(企業間信用)	2	2	9	0.02
リースやクレジット、売掛債権等の証券化	0	3	12	0.02
普通株式の発行	2	2	3	0.02
在庫品担保	1	2	1	0.01
転換社債の発行	0	0	1	0.00
短期のコマーシャル・ペーパーの発行	0	0	0	0.00
劣後債や優先株の発行	0	0	0	0.00
その他()	3	1	8	0.02

(図-22) 外部資金の調達方法として重視する項目



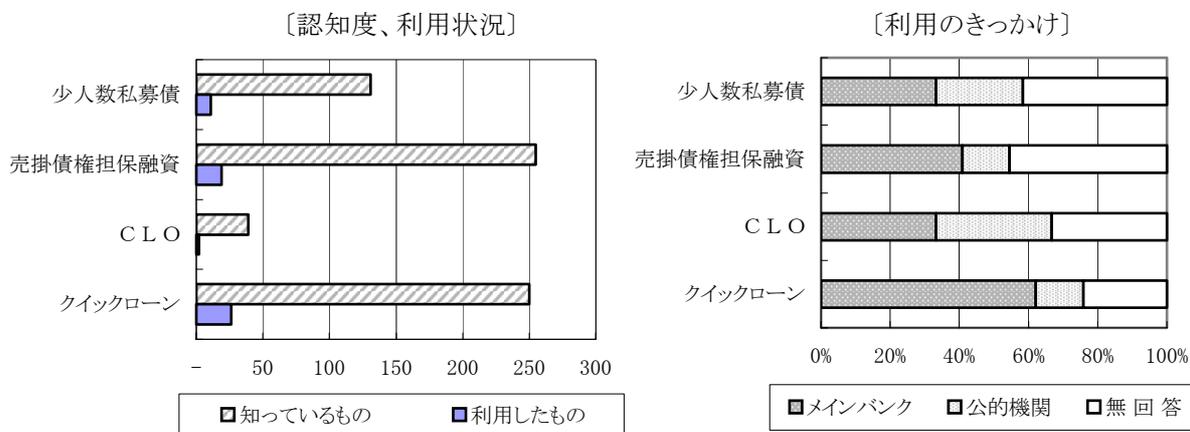
次に、新しい資金調達手段の認知度、利用状況の調査では、無回答が6割近く、あまり知られていないのが実情。「売掛債権担保融資」「クイックローン」は約3割近い企業が「知っている」と答えているが、「少人数私募債」は15.2%と半減、「CLO」に至っては4.5%の認知度で殆ど知られていない。〈表-14〉(図-23)

「知っている」と回答した企業の内、その調達手段を「利用した」企業の割合は、「クイックローン」が最も高く 10.4%、以下「少数私募債」8.4%、「売掛債権担保融資」7.5%、「CLO」5.1%と続き、認知度に対する利用率に大きな差はない。〈表-14〉

〈表-14〉 資金調達手段の認知度と利用状況

資金調達手段 N=860	知っている		利用した		利用率 ⑥/⑤	利用のきっかけ	
	⑤	構成比	⑥	構成比		メインバンク	公的機関
売掛債権担保融資	255	29.7	19	2.2	7.5	9	3
クイックローン	250	29.1	26	3.0	10.4	18	4
少数私募債	131	15.2	11	1.3	8.4	4	3
CLO	39	4.5	2	0.2	5.1	1	1
無回答	501	58.3	808	94.0	—	—	—

(図-23) 新しい資金調達手段の認知度、利用状況と利用のきっかけ



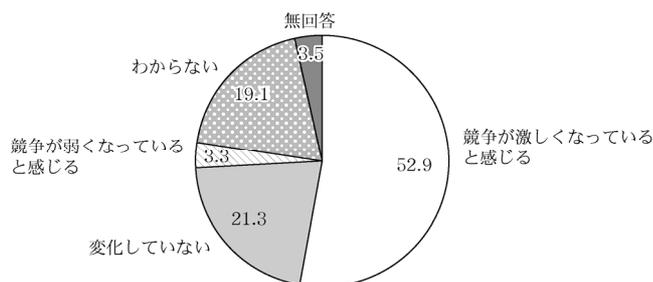
4. 金融機関取引の現状

(1) 金融機関取引

回答企業の約 6 割が複数金融機関との融資取引を行っている。

「過去 3 年間に金融機関の競争関係にどのような変化があったと感じているか」の設問では、「競争が激しくなっていると感じる」企業が過半数 (52.9%) を超え、「変化していない」と答えた企業が 21.3%、「わからない」が 19.1%と続き、「競争が弱くなっていると感じる」は、3.3%に止まっている。(図-24)

(図-24) 金融機関競争関係の変化



(2) メインバンク取引

現在の主な取引金融機関（メインバンク）については、「県内の地方銀行」をメインバンクとする企業が圧倒的に多く 51.6%を占める。次いで「県外の地方銀行」（18.7%）、「信用金庫・信用組合」（17.6%）と続く。〈表-15〉（図-25-1）

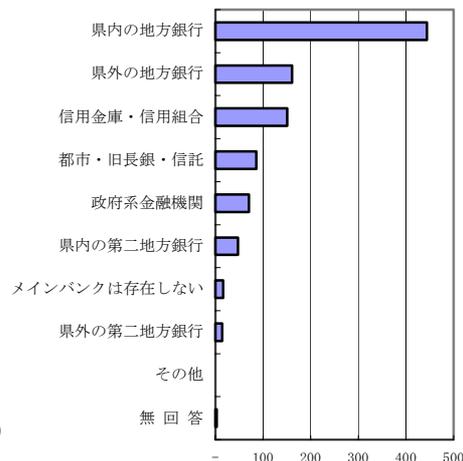
福岡シティ銀行と西日本銀行の合併により、福岡シティ銀行取引が第二地銀から地方銀行に変更されたことから、県内地方銀行と県内第二地方銀行のシェア格差が拡大している。

〈表-15〉 現在のメインバンク

メインバンク	N=860	回答数	シェア
県内の地方銀行		444	51.6
県外の地方銀行		161	18.7
信用金庫・信用組合		151	17.6
都市銀行・旧長期信用銀行・信託銀行		86	10.0
政府系金融機関 ※		70	8.1
県内の第二地方銀行		47	5.5
県外の第二地方銀行		14	1.6
メインバンクは存在しない		16	1.9

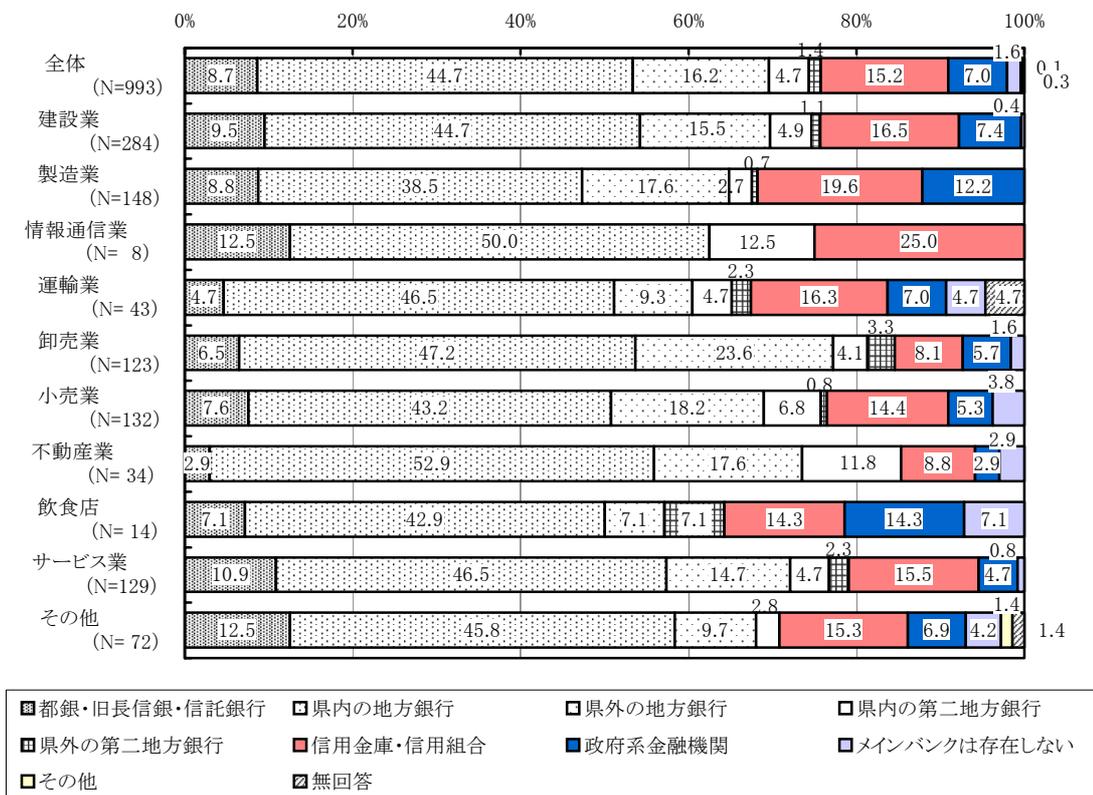
※政府系金融機関(国民生活金融金庫、中小企業金融公庫、商工中金)

(図-25-1) 現在のメインバンク



メインバンクを業種別に見ると（業種に複数回答があるため、前表 13 とはシェア数が異なる）、「県内の地方銀行」が 44.7%を占め、製造業(38.5%)以外の全業種で 40%超のシェアを有している。「県外の地方銀行」は卸・小売業、製造業、「信用金庫・信用組合」は製造業、建設業のシェアが高い。「政府系金融機関」では飲食店シェアの高さが目立つ。(図-25-2)

(図-25-2) 現在のメインバンク（業種別）

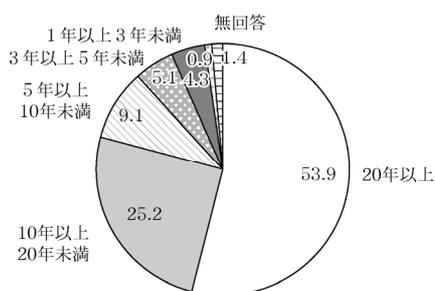


メインバンクとの融資取引年数は、過半数(54%)が20年以上の取引があり、10年以上20年未満(25%)を加えると約8割が10年以上の取引年数となっている。また、3年未満の短いメインバンク取引は5%程度に止まっている。(図-26)

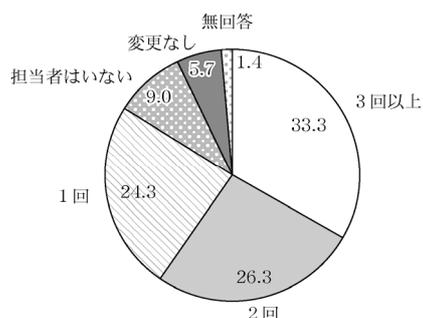
過去3年間メインバンクの担当職員の交代回数は、「3回以上」が33%と最も多く、「2回」が26%、「1回」が24%あり、83.9%の企業が3年間に担当職員交代を経験している。

一方、「変更なし」は5.7%に過ぎず、「担当者なし」が9%となっている。(図-27)

(図-26) メインバンクとの融資取引年数



(図-27) メインバンクの担当職員交代回数 (過去3年間)



(3) 金融機関の能力とメインバンクの評価

回答企業が重視する金融機関の能力とメインバンクに対する評価について、重要度と評価を5段階評価した結果を平均スコア(「大変重要」から「重要ではない」までの5段階の回答数にそれぞれ5点から1点までの配点で掛けた値をサンプル数で割った平均値)でみると、金融機関の能力で最も重要な能力は、「金融機関の健全性・安全性」と答えた企業が4.15ポイントで最も多く、「迅速な意思決定」が4.04ポイント、「貴社を知っていること」が4.03ポイントで続く。

一方、同項目に対する現在のメインバンクの評価では、「貴社を知っていること」(3.66ポイント)、「貴社の経営陣を知っていること」(3.62ポイント)、「金融機関の健全性・安全性」(3.55ポイント)の順となっている。(表-16)(図-28)

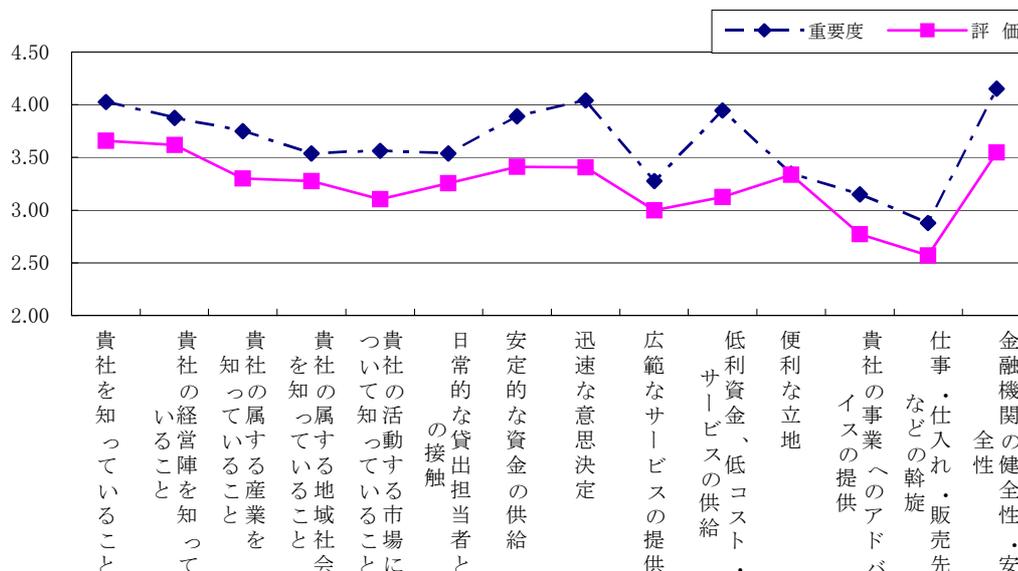
〈表-16〉 重視する金融機関の能力とメインバンクに対する評価 (点数順)

重視する金融機関の能力 メインバンクに対する評価	①		②		乖離幅 ②-①
	重視する能力 順	平均スコア	メインバンク評価 順	平均スコア	
金融機関の健全性・安全性	①	4.15	③	3.55	△0.60
迅速な意思決定	②	4.04	⑤	3.41	△0.63
貴社を知っていること	③	4.03	①	3.66	△0.37
低利資金、低コスト・サービスの供給	④	3.95	⑩	3.13	△0.82
安定的な資金の供給	⑤	3.89	④	3.41	△0.48
貴社の経営陣を知っていること	⑥	3.87	②	3.62	△0.25
貴社の属する産業を知っていること	⑦	3.75	⑦	3.30	△0.45
貴社の活動する市場について知っていること	⑧	3.56	⑪	3.10	△0.46
貴社の属する地域社会を知っていること	⑨	3.54	⑧	3.28	△0.26
日常的な貸出担当者との接触	⑩	3.54	⑨	3.26	△0.28
便利な立地	⑪	3.34	⑥	3.34	△0.01
広範なサービスの提供	⑫	3.27	⑫	3.00	△0.27
貴社の事業へのアドバイスの提供	⑬	3.15	⑬	2.77	△0.37
仕事・仕入れ・販売先などの斡旋	⑭	2.88	⑭	2.57	△0.31

全項目の重要度と評価の平均スコアを比較してみると、全項目で「重視する金融機関の能力」ポイントに対して「現在のメインバンクに対する評価」ポイントが下回っている。

両ポイントの乖離幅のマイナス・ポイントは、「低利資金、低コスト・サービスの供給」(△0.82 ㊦)、「迅速な意思決定」(△0.63 ㊦)、「金融機関の健全性・安全性」(△0.60 ㊦)の順。〈表-16〉(図-28)

(図-28) 「重視する金融機関の能力」と「メインバンクに対する評価」の平均スコア比較



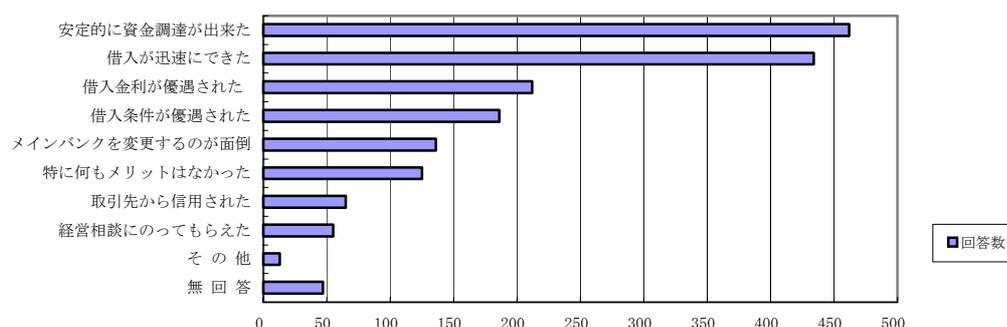
(4) メインバンクとの取引メリット

メインバンクと長く取引することにより得られたメリット(3つまで選択)としては、「安定的に資金調達が出来た」(462社 54.7%)と「借入が迅速にできた」(434社 51.4%)が圧倒的に多く、調達の安定とスピードに取引メリットを感じている。

次に「借入金利が他社よりも優遇された(低い)」(212社 25.1%)、「借入条件(担保・保証など)が他社よりも優遇された」(186社 22.0%)が続き、借入条件優遇の実利的なメリットが選択されている。

一方、「経営相談にのってもらえた」(6.5%)、「取引先から信用され、ステータスが得られた」(7.7%)など、借入取引に直接関係のない項目に対する評価は低い。(図-29)

(図-29) メインバンクとの長期取引によるメリット(3つまで選択)



(5) メインバンクとの取引変更

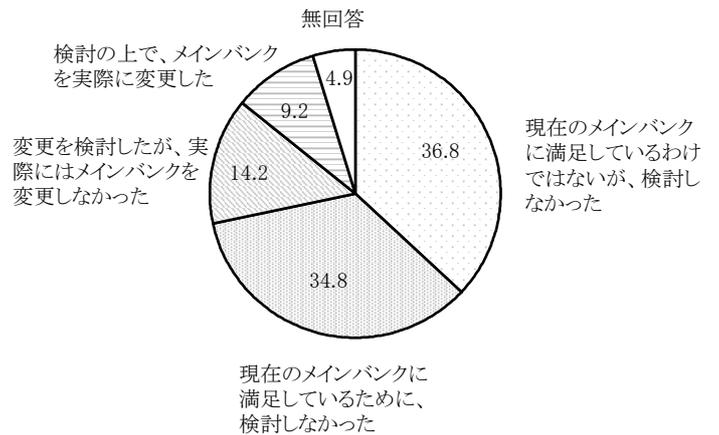
メインバンク変更の真剣な検討の有無（過去5年間）については、「現在のメインバンクに満足しているわけではないが、検討しなかった」と答えた企業が311社(36.8%)と最も多く、「現在のメインバンクに満足しているために、検討しなかった」の294社(34.8%)と併せて605社(71.7%)の企業が「メインバンク変更を真剣に検討しなかった」と答えている。

一方、メインバンク変更を真剣に検討した企業は198社(23.4%)で、そのうち78社が(9.2%)実際にメインバンクを変更している。〈表-17〉(図-30)

〈表-17〉メインバンク変更の真剣な検討の有無

メインバンク変更検討有無		回等数	構成比
変更を検討した	メインバンクを変更した	78	9.2
	メインバンクを変更しなかった	120	14.2
	計	198	23.5
変更を検討せず	メインバンクに満足しているわけではない	311	36.8
	メインバンクに満足している	294	34.8
	計	605	71.7

(図-30) メインバンク変更の検討



次に、「検討の上、実際にメインバンクを変更した」と回答の企業が「どの金融機関からメインバンクを変更したか」については、「県内の地方銀行」からの変更が52.6%と最も多い。以下、「都市銀行・旧長期信用銀行・信託銀行」(11.5%)、「県外の地方銀行」と「信用金庫・信用組合」がともに10.3%で続く。〈表-18〉(図-31)

〈表-18〉メインバンクの変更状況(5年間)

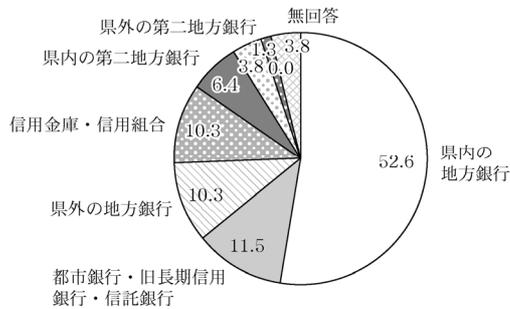
(メインバンクを変更した企業に対する質問)		回答 企業数	現在(変更後)のメインバンク						
			都市銀行 信託銀行 外	県内の 地方銀行	県外の 地方銀行	県内の 第二 地方銀行	県外の 第二 地方銀行	信用金庫 信用組合	政府系 金融機関
全体		78	6	40	17	6	2	17	11
		100.0	7.7	51.3	21.8	7.7	2.6	21.8	14.1
変更前 メイン バンク	都市銀行・信託銀行外	9	3	5	1	-	-	-	1
		100.0	33.3	55.6	11.1	-	-	-	11.1
	県内の地方銀行	41	1	19	11	3	1	10	6
		100.0	2.4	46.3	26.8	7.3	2.4	24.4	14.6
	県外の地方銀行	8	-	4	2	1	-	3	-
		100.0	-	50.0	25.0	12.5	-	37.5	-
	県内の第二地方銀行	5	-	2	-	1	1	2	1
	100.0	-	40.0	-	20.0	20.0	40.0	20.0	
県外の第二地方銀行	3	-	3	1	-	-	-	-	
	100.0	-	100.0	33.3	-	-	-	-	
信用金庫・信用組合	8	1	6	-	-	-	2	1	
	100.0	12.5	75.0	-	-	-	25.0	12.5	
政府系金融機関	1	-	-	-	-	-	-	1	
	100.0	-	-	-	-	-	-	100.0	

(注) 複数メインバンク取引の回答を含むため、全体(企業数)と内訳(メインバンク数)が合致しない

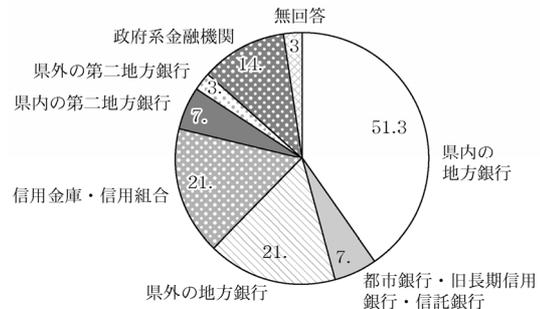
メインバンク変更先をみると、「県内の地方銀行」への変更が51.3%と最も多く、「県外の地方銀行」(21.8%)、「信用金庫・信用組合」(21.8%)、「政府系金融機関」(14.1%)と続く。

変更前後のメインバンク数をみると、「政府系金融機関」の10社増加が最も多く、次いで「県外の地方銀行」と「信用金庫・信用組合」がそれぞれ9社増やしている。一方、「都市銀行・旧長期信用銀行・信託銀行」は3社減少している。(図-31)(図-32)

(図-31) 変更前のメインバンク

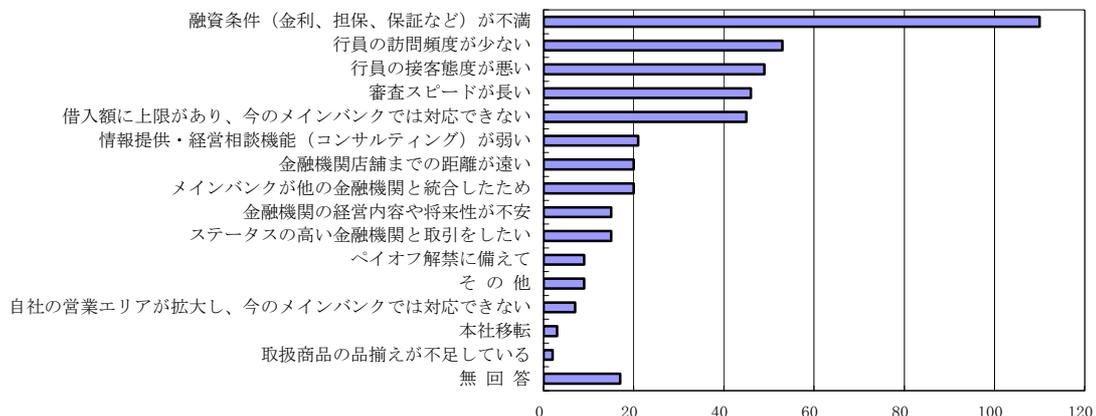


(図-32) 現在(変更後)のメインバンク



メインバンクの変更を検討した理由(3つまで複数回答可)としては、「融資条件(金利、担保、保証など)が不満」と回答した企業が110社(55.6%)と圧倒的に多く、次に「行員の訪問頻度が少ない」(53社26.8%)や「行員の接客態度が悪い」(49社24.7%)とする行員への不満が続き、更に「審査スピードが長い(遅い)」(46社23.2%)や「借入額に上限があり、今のメインバンクでは対応できない」(45社22.7%)とする銀行の融資対応力への不満がメインバンク変更検討理由の上位を占めている。(図-33)

(図-33) メインバンク変更の検討理由

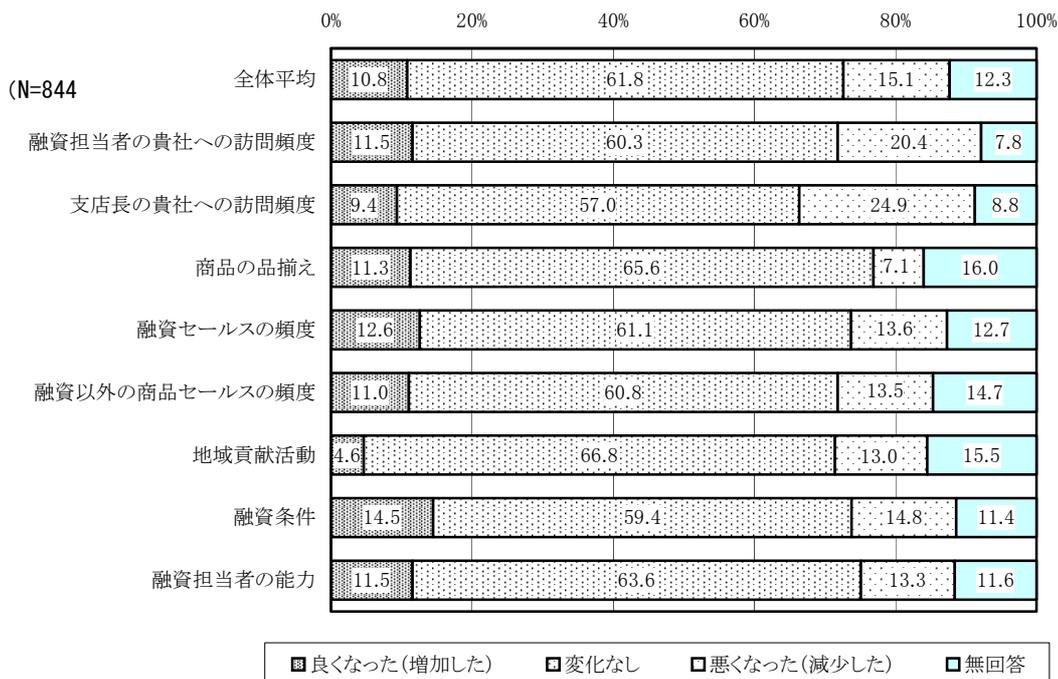


(6) メインバンクの変化

過去3年間のメインバンクの変化については、「変化なし」が最も多く。「良くなった(または増加した)」と「悪くなった(または減少した)」を比較すると、「商品の品揃え」以外はすべて「悪くなった(または減少した)」と回答した企業の方が多い。

「悪くなった」のは、「支店長の訪問頻度」と「融資担当者の訪問頻度」が1・2位を占める。一方、「良くなった」では、「融資条件」、「融資セールスの頻度」、「融資担当者の能力」と「融資担当者の訪問頻度」が上位を占めている。(図-34-1)

(図-34-1) メインバンクの変化



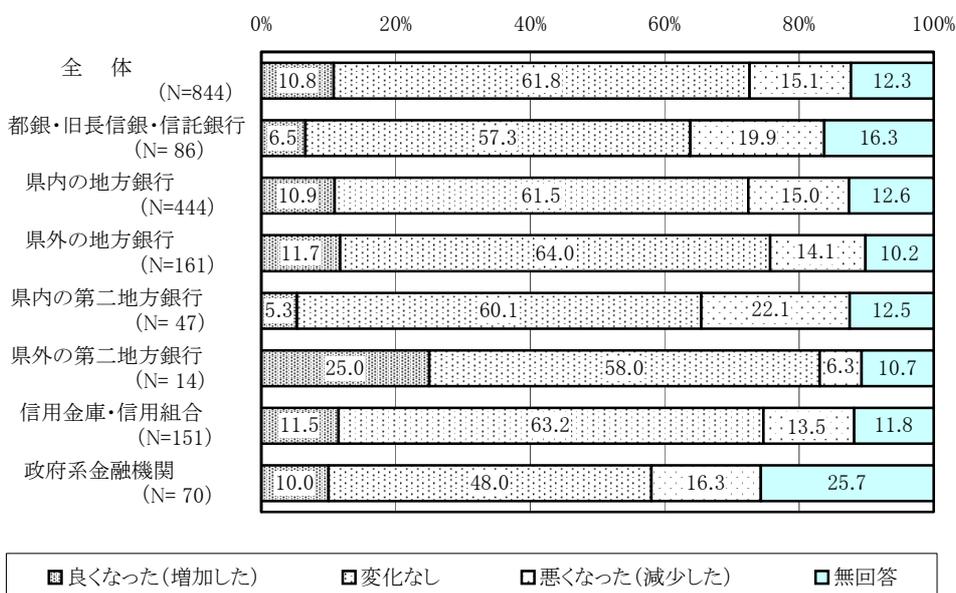
メインバンクの変化について、金融機関別に「よくなった（または増加した）」と「悪くなった（または減少した）」を比較すると、「県外の第二地銀」以外はすべて「悪くなった」と回答した企業の方が多い。

「よくなった」では、「県外の第二地銀」が 25%と、他を圧している。以下、「県外の地方銀行」(11.7%)、「信用金庫・信用組合」(11.5%)が続く。

一方、「悪くなった」では、「県内の第二地銀」(22.1%)、「都市銀行・旧長期信用銀行・信託銀行」(19.9%)が多い。

また、「政府系金融機関」の「無回答」(25.7%)の多さも目立つ。(図-26-2)

(図-34-2) メインバンクの変化 (金融機関別)

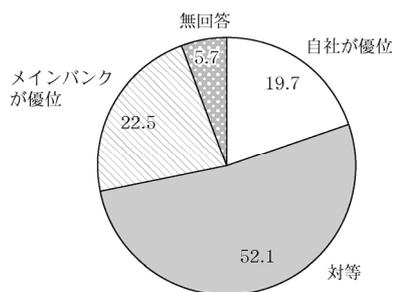


(7) メインバンクとの交渉力

回答企業のメインバンクに対する交渉力については、「対等」が52.1%と半数を超え、「メインバンクが優位」(22.5%)が「自社が優位」(19.7%)より若干多い。

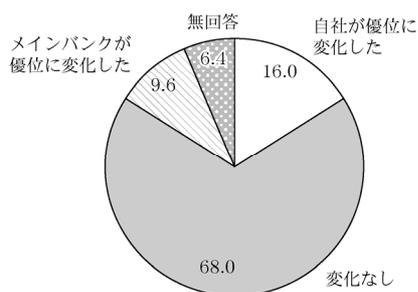
次に、この3年間にメインバンクとの交渉力がどのように変化してきたかという設問では、「変化なし」(68.0%)が大半を占め、「自社が優位に変化した」(16.0%)が「メインバンクが優位に変化した」(9.6%)より、6ポイント程度多く、企業の銀行交渉力が優位性を高めつつある。(図-35)(図-36)

(図-35) メインバンクに対する交渉力



(図-36) メインバンクとの交渉力の変化

(過去3年間)

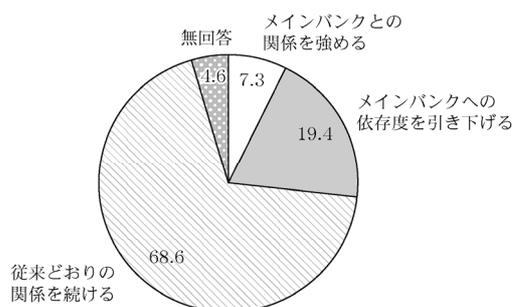


(8) 今後のメインバンクとの関係

今後のメインバンクとの関係についての考えは、「従来どおりの関係を続ける」が最も多く68.6%を占める。

一方、「メインバンクへの依存度を引き下げる」と考えている企業が19.4%あるのに対し、逆に「メインバンクとの関係を強める」と考えている企業は7.3%に過ぎない。(図-37)

(図-37) メインバンクとの交渉力の変化

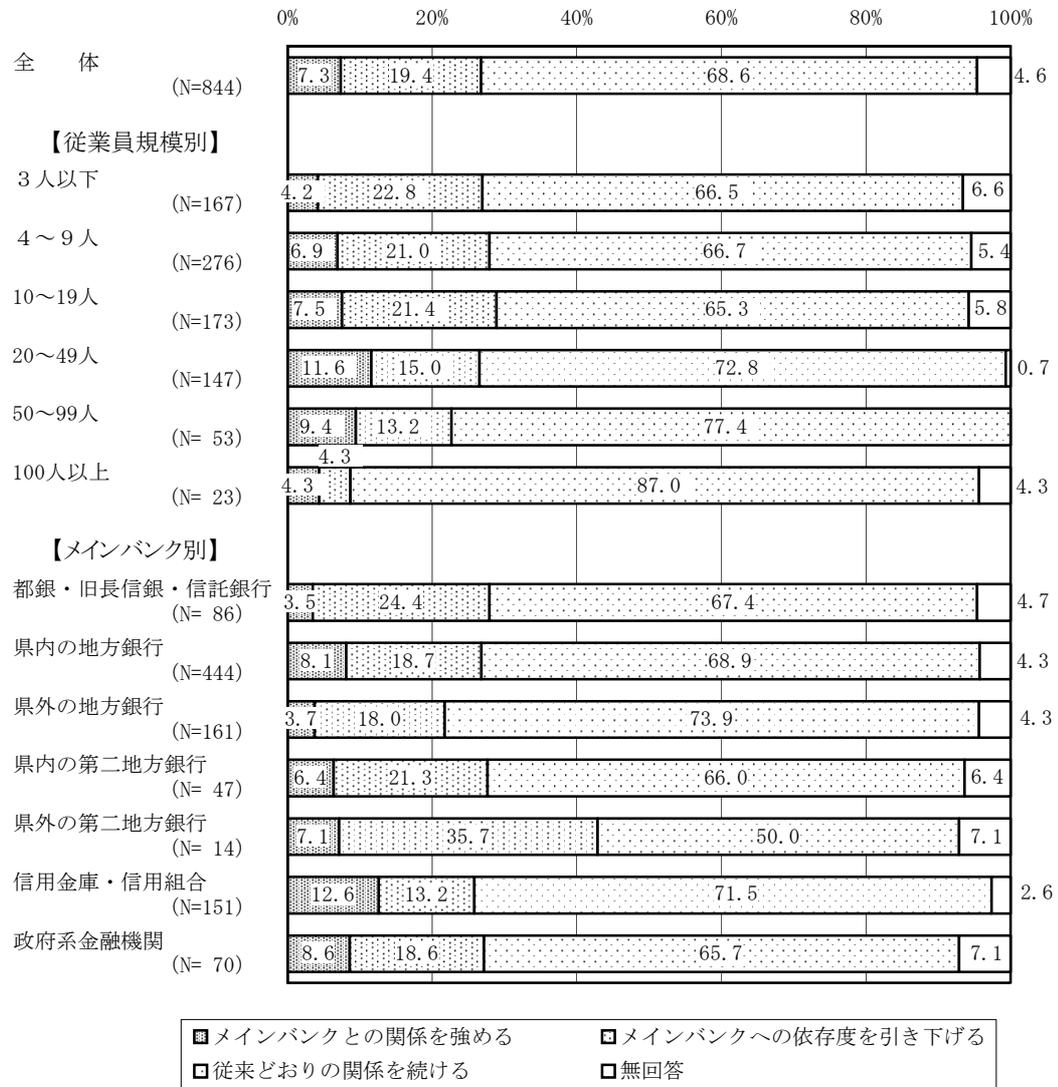


今後のメインバンクとの関係をどう考えるかについて、従業員規模別にみると、50人未満規模までは、従業員規模が大きくなるほど「メインバンクとの関係を強める」回答が多くなり、逆に「メインバンクへの依存度を引き下げる」と考えている企業は、従業員規模が小さくなるほど多くなっている。また、従業員規模が大きい企業ほど「従来どおりの関係を続ける」と回答した企業が多い。

メインバンク別では、関係強化を考えているのは「信用金庫・信用組合」(12.6%)、「政府系金融機関」(8.6%)、「県内の地銀」(8.1%)の順。依存度低減を考えているのは、「県外の第二地銀」(35.7%)、「都市銀行・旧長期信用銀行・信託銀行」(24.4%)、「県内の第二地銀」(21.3%)の順。従来どおりを考えているのは、「県外の地方銀行」(73.9%)、「信用金庫・信用

組合」(71.5%)、「県内の地銀」(68.9%)と続く。(図-38)

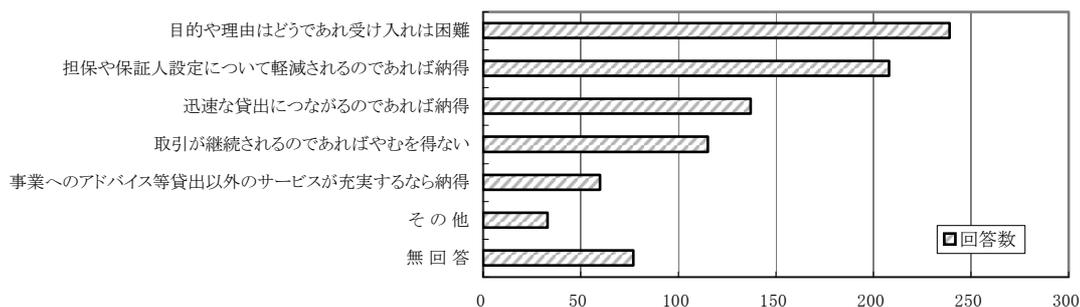
(図-38) 今後、メインバンクとの関係をどう考えるか
 <従業員規模別・メインバンク別>



(9) 貸出金利の見直しの動きについて

民間金融機関による、収益性の向上等を目的とした貸出金利の見直しの動きについては、「目的や理由はどうであれ受け入れは困難」とする利上げ拒否の回答が最も多く 239 社 (27.8%) を占める。しかし、「担保や保証人設定について軽減されるのであれば納得」とする条件次第の回答も 208 社 (24.2%) ある。また、「迅速な貸出につながるのであれば納得」137 社 (15.9%)、「取引が継続されるのであればやむを得ない」115 社 (13.4%) とする妥協派の回答も 252 社 (29%) あり、大きく 3 つに分かれている。一方、「事業へのアドバイス等貸出以外のサービスが充実するなら納得」とする回答は 60 社 (7%) に止まっており、貸出取引以外のサービス提供や改善では利上げ見直しの誘因には成り難い結果となっている。(図-39-1)

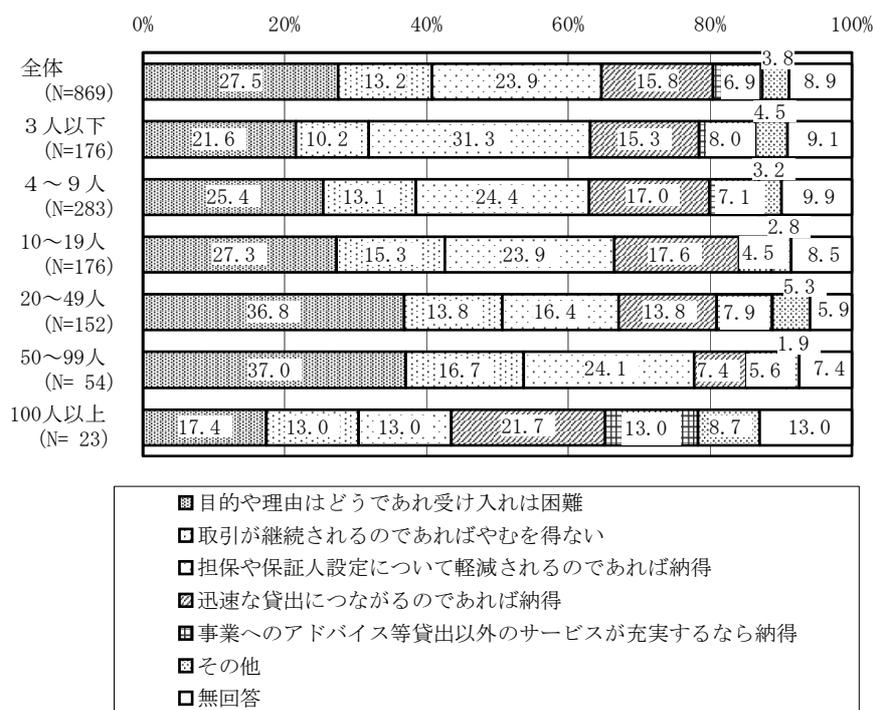
(図-39-1) 貸出金利の見直しの動きについて



次に、従業員規模別でみると、従業員数が3人以下の企業では、「担保や保証人設定について軽減されるのであれば納得」と回答した企業(31.3%)が最も多く、4～9人までの従業員規模の企業では、「目的や理由はどうかであれ受け入れは困難」が、従業員100人以上の企業では「迅速な貸出につながるのであれば納得」が最多回答を占めている。

また、「目的や理由はどうかであれ受け入れは困難」と回答した企業の割合は、従業員規模が小さい企業ほど低下する傾向にあり、中小企業の立場の弱さが窺える。(図-39-2)

(図-39-2) 貸出金利の見直しの動き <従業員規模別>



(10) メインバンクが強化した機能 (この2年間)

メインバンクがこの2年間に強化した機能については、「変らない」が半分近い47%を占め、「わからない」(26%)を加えると73%になり、「無回答」まで含めると約85%に達する。延べ回答数の比較では、「強化した」(8%)が「むしろ弱くなった」(7%)を若干上回る。

機能別でみると、「強化した」が「むしろ弱くなった」を上回る評価回答を得ているのは、「収益管理体制の整備と収益力の向上」、「資産査定、信用リスク管理機能」といった銀行自体の経営改善に直結した機能が強化され、「取引先企業に対する経営相談・支援機能」、「顧

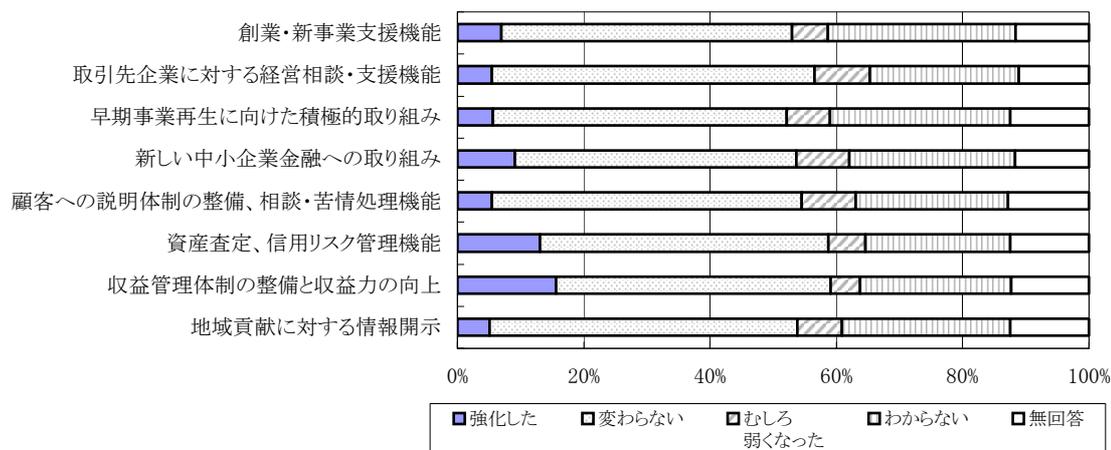
客への説明体制の整備、相談・苦情処理機能」のような顧客側に向けた機能面の強化は逆に「むしろ弱くなった」とする評価が多くなっている。

そうした中で、「創業・新事業支援機能」や「新しい中小企業金融への取り組み」が強化されたとする評価が得られているのは、ベンチャーや中小企業金融への動きが広がりつつあることの証左であろう。 <表-19> (図-40)

<表-19> メインバンクが強化した機能 (この2年間)

メインバンクの強化機能	①		②		無回答	①-② 評価 (回答差)
	強化した	変わらない	弱くなった	わからない		
収益管理体制の整備と収益力の向上	132	367	39	202	104	93
資産査定、信用リスク管理機能	110	386	49	194	105	61
創業・新事業支援機能	59	388	48	251	98	11
新しい中小企業金融への取り組み	77	376	71	221	99	6
早期事業再生に向けた積極的取り組み	47	393	58	241	105	△11
地域貢献に対する情報開示	43	411	60	225	105	△17
顧客への説明体制の整備、相談・苦情処理機能	46	414	72	204	108	△26
取引先企業に対する経営相談・支援機能	46	431	74	199	94	△28
延べ回答数の構成比	8.29	46.89	6.98	25.73	12.11	1.31

(図-40) メインバンクが強化した機能 (この2年間)



次にメインバンク別に「強化した機能」から「弱くなった機能」を差引してみると、「創業・新事業支援機能」は、「市銀行・旧長期信用銀行・信託銀行」と「県内の第二地方銀行」で「弱くなった」が、他の金融機関では「強化した」が上回っている。特に、「県外の地方銀行」と「信用金庫・信用組合」が機能を「強化した」とする評価が高い。

「取引先企業に対する経営相談・支援機能」、「早期事業再生に向けた積極的取り組み」、「新しい中小企業金融への取り組み」、「顧客への説明体制の整備、相談・苦情処理機能」については、「県外の第二地方銀行」と「信用金庫・信用組合」以外は「弱くなった」とする評価が多い。「資産査定、信用リスク管理機能」と「収益管理体制の整備と収益力の向上」は、全金融機関で強化されている。「地域貢献に対する情報開示」は、「県外の地方銀行」と「信用金庫・信用組合」以外は「弱くなった」とする評価が多い。

全項目で「強化した」が「弱くなった」を上回っているのは「信用金庫・信用組合」のみ

である。

〈表-20〉メインバンクが「強化した機能」と「弱くなった機能」の比較（差引表）

	機能創 業・新 事業支 援	機能取 引先 企業 ・に 対 援 す	みけ早 た期 積事 極業 的再 取生 りに 組向	融新 への 取中 り小 組企 み業 金	情の顧 処整客 理備へ 機、の 能相説 明・体 苦制	ス資 産査 管定 理機、 信用 リ	備取 と益 収管 理力 体制 の制 向上 整	情地 報域 開貢 示に 対 する
上段:実数、下段:%								
全体	11 1.3	△28 △3.3	△11 △1.3	6 0.7	△26 △3.0	61 7.2	93 11.0	△17 △2.0
都市銀行・旧長期信用 銀行・信託銀行	△9 △10.5	△12 △14.0	△5 △5.8	△5 △5.8	△8 △9.3	6 7.0	11 12.8	△7 △8.1
県内の地方銀行	1 0.3	△22 △4.9	△3 △0.7	△2 △0.4	△23 △5.1	17 3.8	41 9.3	△20 △4.5
県外の地方銀行	7 4.3	△1 △0.6	△6 △3.7	△2 △1.2	0 0.0	18 11.2	23 14.3	3 1.9
県内の第二地方銀行	△2 △4.2	△7 △14.9	△4 △8.5	△4 △8.5	△4 △8.5	7 14.9	4 8.5	△6 △12.8
県外の第二地方銀行	3 21.4	1 7.1	0 0.0	1 7.1	0 0.0	2 14.3	2 14.3	△3 △21.4
信用金庫・信用組合	10 6.7	3 1.9	5 3.3	11 7.3	2 1.3	13 8.6	15 9.9	7 4.6
政府系金融機関	0 0.0	△2 △2.9	△2 △2.8	△3 △4.3	△3 △4.2	2 2.8	4 5.8	△2 △2.8

※本表は、メインバンク別に「強化した機能」の回答企業数、構成比(下段)から「むしろ弱くなった機能」の回答企業数、構成比を差引した表

(11) 中小企業融資で重視すべき審査項目

回答企業が考える「金融機関が中小企業融資を審査する際に重視すべき事項」としては、「収益性」(1位 53.3%)、「成長性」(2位 41.6%)、「安全性」(3位 39.2%)、「債務償還能力」(4位 38.2%)といった返済能力審査に関する基本的財務指標項目が上位を占めている。次に、「代表者の資質」(5位 29.2%)、「事業基盤」(6位 17.6%)、「事業上の強み」(7位 16.1%)といった定性的経営資源を重視すべきと回答している。その後、「信用保証協会の保証」(8位 14.8%)、「不動産担保」(9位 13.8%)などの銀行の保全項目と企業属性の「業種」(10位 9.6%)が続いている。

次に、「メインバンクが回答企業に実際に貸出を行なう際に、当該項目をどの程度重視していると感じているか」という設問では、上位4位までは、「重視すべき事項」と同様に「収益性」、「安全性」等の企業の財務指標項目が並んでいるが、5位以降については「信用保証協会の保証」(5位)、「不動産担保」(7位)、「個人保証」(9位)といった銀行の保全に関する項目が上位にランクされている。また、「重視すべき事項」では上位に上がっていた属性や定性情報の「代表者の資質」(6位)、「事業基盤」(10位)は順位を下げ、「事業上の強み」(11位)や「業種」(14位)は、ベストテンから姿を消している。

一方、「代表者の個人資産」(8位)と「個人保証」(9位)の保全に関わる項目がベストテン入りしており、企業側の重要視して欲しい事項とメインバンク側が重要視する項目に視点の差が表れている。

企業側とメインバンク側の視点の違いを「重視すべき事項」から「メインバンクの重視度」の優先順位を差引いた順位の乖離幅でみると、マイナスとなる「知的財産権（特許等）」（△6）、「公認会計士や税理士の評判」（△6）、「業種」（△4）、「事業基盤（顧客基盤・供給体制）」（△4）、「事業上の強み（製品力・技術力）」（△4）、「事業上の強み（製品力・技術力）」（△4）等については、企業側の期待（重要視順位）ほどメインバンク側（重要度順位）が答えていないことになる。

逆に、メインバンクの重要度が高いプラス項目は、「個人保証」（+5）、「代表者の倒産暦」（+5）、「メインバンクであるか否か」（+5）、「代表者の個人資産」（+4）、「信用保証協会の保証」（+3）、などの保全に関する事項が多くなっている。 <表-21>

<表-21> 金融機関が中小企業融資審査の際に重視すべき項目

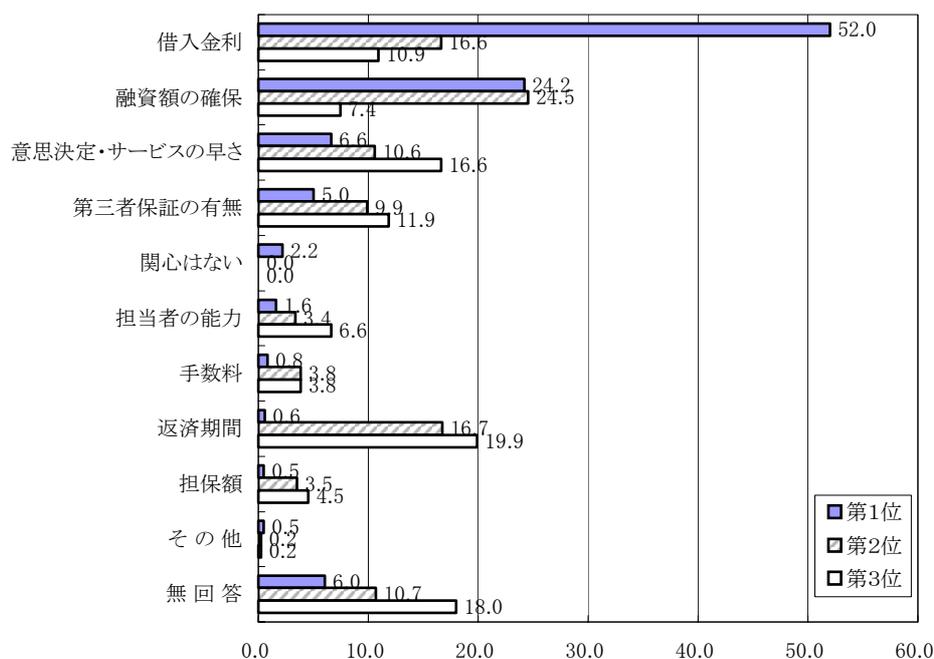
審査項目 (N=615)		㉑ 重視すべき事項 〈3つまで選択〉			㉒ メインバンクの 重視度 〈5段階〉		順位差 ㉑-㉒
		順位	回等数	構成比	順位	順位得点	
企業 属性	業種	⑩	59	9.6	14	2.64	△ 4
	企業規模	13	39	6.3	11	2.88	2
	平均	③	49	8.0	③	2.76	—
企業 財務	債務償還能力（債務償還年数等）	④	235	38.2	③	3.65	1
	安全性（自己資本比率等）	③	241	39.2	②	3.70	1
	収益性（売上高経常利益率等）	①	328	53.3	①	3.84	—
	成長性（売上高成長率等）	②	256	41.6	④	3.45	△ 2
平均	①	265	43.1	①	3.67	—	
銀行 保全	不動産担保	⑨	85	13.8	⑦	3.16	2
	不動産以外の物的担保	21	10	1.6	20	2.21	1
	売掛債権	15	30	4.9	17	2.45	△ 2
	知的財産権（特許等）	18	16	2.6	24	1.71	△ 6
	信用保証協会の保証	⑧	91	14.8	⑤	3.34	3
	個人保証	14	38	6.2	⑨	2.98	5
平均	⑤	45	7.3	④	2.67	1	
人材 属性	代表者の資質	⑤	182	29.6	⑥	3.22	△ 1
	代表者の個人資産	12	53	8.6	⑧	3.02	4
	代表者の倒産暦	23	8	1.3	18	2.30	5
平均	②	81	13.2	②	2.88	—	
企業 定性 情報	事業基盤（顧客基盤・供給体制）	⑥	108	17.6	⑩	2.93	△ 4
	事業上の強み（製品力・技術力）	⑦	99	16.1	11	2.88	△ 4
	情報開示の頻度や質	24	7	1.1	22	2.00	2
	外部機関の評価	22	9	1.5	21	2.12	1
	貴社の公認会計士や税理士の評判	17	21	3.4	23	1.98	△ 6
平均	④	49	7.9	⑤	2.40	△ 1	
銀行 取引	メインバンクとの取引年数	11	56	9.1	13	2.75	△ 2
	メインバンクであるか否か	20	15	2.4	15	2.63	5
	融資担当者との信頼関係	16	25	4.1	16	2.53	—
	他の金融機関の動向	18	16	2.6	18	2.30	—
	従業員の個人取引	25	0	0.0	25	1.47	—
平均	⑥	22	3.6	⑥	2.35	—	

(12) 融資取引における回答企業の関心事項（優先度順に3つ選択）

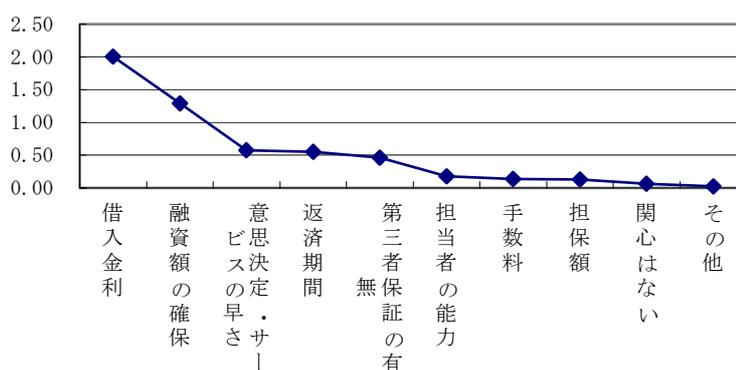
金融機関との融資取引において、回答企業が関心を持つ項目の選択（優先度順に3つ）では、第1位が、「借入金利」（52.2%）と「融資額の確保」（24.2%）に集中している。以下、「意思決定・サービスの早さ」（6.6%）、「第三者保証の有無」（5.0%）と続く。（図-41-1）

これを順位得点（第1位～第3位までの回答に3～1点の得点を掛け、サンプル数で割って算出）でみると、「借入金利」（2.00）、「融資額の確保」（1.29）の次に「意思決定・サービスの早さ」（0.58）、「返済期間」（0.55）、「第三者保証の有無」（0.47）が続く。（図-41-2）

（図-41-1）融資取引における回答企業の関心事項（3つ選択）



（図-41-2）融資取引における回答企業関心事項の順位得点



(13) 取引を拡大したい金融機関

今後、取引を拡大したいと考えている金融機関については、「県内の地方銀行」を希望する企業が321社（37.3%）と最も多く、以下「政府系金融機関」166社（19.3%）、「都市銀行・旧長期信用銀行・信託銀行」85社（9.9%）、「信用金庫・信用組合」79社（9.2%）の順。

また、「特になし」と回答した企業も58社（6.7%）見受けられた。〈表-22〉（図-42-1）

次に、従業員規模別にみると、従業員数が3人以下の企業では「政府系金融機関」と回答した企業が48社（27.4%）と最も多く、4人以上の企業では全クラスで「県内の地方銀行」と回答した企業が最も多くなっている。

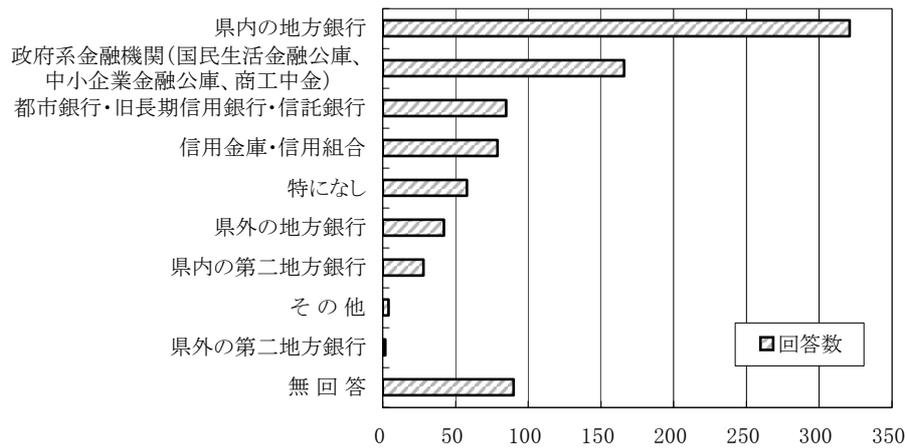
また、従業員規模が小さい企業ほど、「政府系金融機関」と取引を拡大したいと回答した企業の割合が高くなっている。(図-42-2)

〈表-22〉 今後、取引を拡大したい金融機関 (1つ選択)

取引拡大したい金融機関	回答数	構成比	現在のメインバンク				
			都銀 信託	県内 地銀	県外 地銀	信金 信組	政府 系
都市銀行・旧長信銀・信託銀行	85	9.9	20	41	14	9	6
県内の地方銀行	321	37.3	28	189	55	51	20
県外の地方銀行	42	4.9	1	17	19	5	3
県内の第二地方銀行	28	3.3	3	9	7	5	-
県外の第二地方銀行	2	0.2	-	-	-	-	-
信用金庫・信用組合	79	9.2	6	34	9	35	1
政府系金融機関	166	19.3	11	95	30	25	26
その他	10	1.2	-	2	-	-	1
特になし	51	5.9	9	25	14	9	5
無回答	91	10.6					

(注) 政府系金融機関(国民生活金融庫、中小企業金融公庫、商工中金)

(図-42-1) 取引を拡大したい金融機関 (1つ選択)



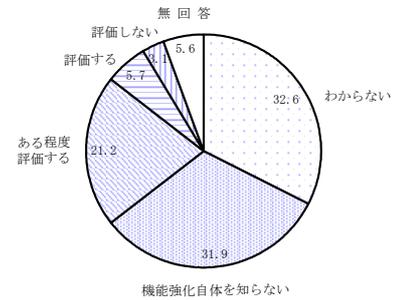
(図-42-2) 取引を拡大したい金融機関 (1つ選択)

上段:実数 下段:%	サン プル 数	信都	地方	地方	第二	第二	信用	金	政	そ	特	無
		都銀 市銀 行・ 信・ 託 旧 長 期	銀行 内の 地方 銀行	銀行 外の 地方 銀行	地方 銀行 内の 第二 地方 銀行	地方 銀行 外の 第二 地方 銀行	金庫 ・ 信用 組合	庫 政府 系 金融 機関	他	になし	回答	
全体 (N)	860 100.0	85 9.9	321 37.3	42 4.9	28 3.3	2 0.2	79 9.2	166 19.3	4 0.5	58 6.7	90 10.5	
3人以下	175 100.0	17 9.7	46 26.3	5 2.9	5 2.9	-	22 12.6	48 27.4	1 0.6	10 5.7	24 13.7	
4人~9人	280 100.0	25 8.9	100 35.7	19 6.8	9 3.2	1 0.4	28 10.0	57 20.4	-	17 6.1	29 10.4	
10人~19人	174 100.0	15 8.6	77 44.3	10 5.7	8 4.6	-	14 8.0	27 15.5	1 0.6	10 5.7	15 8.6	
20人~49人	149 100.0	15 10.1	63 42.3	6 4.0	6 4.0	-	10 6.7	24 16.1	1 0.7	12 8.1	14 9.4	
50人~99人	54 100.0	10 18.5	25 46.3	2 3.7	-	1 1.9	2 3.7	7 13.0	1 1.9	5 9.3	3 5.6	
100人以上	23 100.0	2 8.7	9 39.1	-	-	-	2 8.7	3 13.0	-	4 17.4	3 13.0	

(14) リレーションシップバンキングの機能強化取組み評価

最後に、地域金融機関（地銀、第二地銀、信金等）のリレーションシップバンキングの機能強化への取り組みについての評価は、「わからない」（32.6%）、「リレーションシップバンキングの機能強化自体を知らない」（31.9%）と回答した企業が合せて64.5%あり、関心度・認知度の低さを物語っている。

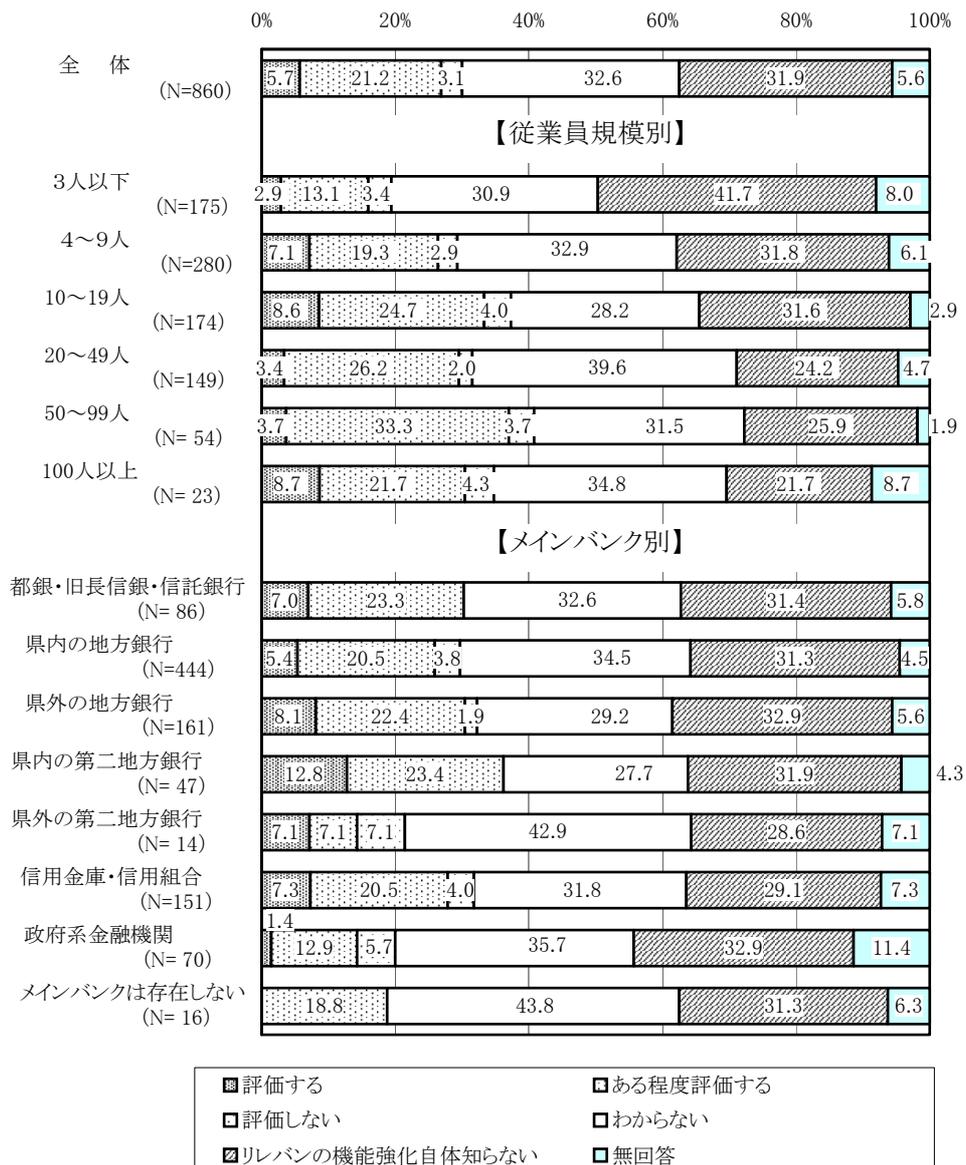
(図-43-1) リレーションシップバンキングの機能強化取組み評価



「評価する」（5.7%）と「ある程度評価する」（21.1%）を合すると26.8%あり、「評価しない」が3.1%に止まっていることから、概ね評価されていると言える。（図43-1）

従業員規模別では、従業員規模が小さい企業の方が「リレーションシップバンキングの機能強化自体を知らない」と回答した割合が高くなる傾向にある。メインバンク別では、全体に比べ「県内の地方銀行」、「政府系金融機関」が「評価する」または「ある程度評価する」の回答割合が低くなっている。（図-43-2）

(図-43-2) リレーションシップバンキングの機能強化取組み評価（従業員規模・メインバンク別）



參考資料

北九州地域の中小企業金融に関する実態調査

平成17年7月

調査主体：北九州市立大学北九州産業社会研究所
(北九州地域金融支援システム研究会)

共 催：北九州商工会議所

《 アンケートご協力をお願い 》

私たち「北九州地域金融支援システム研究会」は、北九州市立大学・北九州産業社会研究所の中に大学・行政・金融機関等に属する個人により設立された研究会です。この研究会は、北九州地域の「金融経済」が抱える様々な課題や問題を明らかにし、その解決のための方策について調査・研究を行っています。

このたび、この研究会では北九州地域の中小企業の自立化を図るために必要な「中小企業金融」について調査を行うことになり、その一環として北九州商工会議所と共催でアンケート調査を実施することにしました。アンケートを実施することで、地域の中小企業金融の実態をよりの確に把握し、具体的な改善の方策を各種機関に提案できればと考えております。

つきましては、本アンケートへの回答にご協力くださいますようお願い申し上げます。アンケート結果は統計的に処理し、目的以外に利用することは決してありません。また、本アンケートに関する皆様方の個別企業の内容は一切公表しませんので、ありのままご記入くださいますようお願い申し上げます。

ご多忙中のところ、ご面倒とは存じますが、ぜひともこのアンケートの趣旨をご理解いただき、ご協力くださいますようお願い申し上げます。

《 ご記入にあたってのお願い 》

1. 回答は、あてはまる番号を○で囲むか、記入欄へ番号をご記入ください。
質問により、「1つ」、「3つまで」、「高い順に3つ」などのように異なる回答をお願いしています。また、「その他」の場合は、()内に具体的に内容を記入してください。
2. アンケート票へのご記入が済みましたら、同封の返信用封筒を用いて、7月23日までにご返送いただきますようお願い申し上げます。(切手を貼る必要はありません。)
3. ご不明な点などがございましたら、下記までお尋ねください。

【問合せ先】 北九州市立大学 北九州産業社会研究所
木村 TEL：093-964-4302

問5-2 経常利益はどうか。また、前期に比べてどのように推移していますか。平成14年度、平成15年度、平成16年度決算の実績につき、各々当てはまるものに1つ〇をお付けください。

年 度	経常利益	前期との比較（経常利益）
平成14年度決算	1. 黒字 2. 赤字	1. 増益 2. 横ばい 3. 減益
平成15年度決算	1. 黒字 2. 赤字	1. 増益 2. 横ばい 3. 減益
平成16年度決算	1. 黒字 2. 赤字	1. 増益 2. 横ばい 3. 減益

貴社の資金調達に関する質問

問6 現時点における貴社の資金繰りについて、どうお考えですか。

1. 余裕がある 2. さほど苦しくない 3. 苦しい

問7 現時点における金融機関の貸出態度について、どうお考えですか。

1. 緩い 2. さほど厳しくない 3. 厳しい

問7-1 3年前（平成13年度）と比較して、金融機関の貸出態度はどのように変化しましたか。

1. 緩くなった 2. 変わらない 3. 厳しくなった → 問7-1-1へ

問7-1-1 「3. 厳しくなった」とお答えの方にお伺いします。

具体的にどのように厳しくなりましたか。次の選択肢の中から該当する順に3つまで選び、番号を記入欄にお書きください。

- | | |
|--------------------|---|
| 1. 信用保証の利用を求められた | 2. 保証人の追加を求められた |
| 3. 追加の不動産担保等を求められた | 4. 金利の引き上げを求められた |
| 5. 預金などの増額を求められた | 6. 既存借入の返済を求められた |
| 7. 審査期間が長期化した | 8. 新規借入や追加借入が減額された |
| 9. 新規借入や追加借入を断られた | 10. その他（ ） |

記入欄： 第1位（ ）、第2位（ ）、第3位（ ）

問8 貴社では月次の試算表や資金繰表を作成していますか。

1. 月次の試算表のみを作成している 2. 資金繰表のみを作成している
3. 両者とも作成している 4. 両者とも作成していない

問9 今後、貴社は金融機関からの借入をどのようにしたいとお考えですか。

1. 借入を増やす方針である 2. 横ばい 3. 借入を減らす方針である

→ 問9-1へ

←

→ 問9-2へ

問 17 以下にあげる金融機関の能力について、現時点で貴社がどの程度重視するのか、重要度をお答えください。また、これらの項目について、貴社の現在のメインバンクを5段階で評価してください（重要度、評価とも、当てはまる数字に1つ〇をお付けください）。

- *重要度（1.大変重要 2.ある程度重要 3.普通 4.さほど重要ではない 5.重要ではない）
 *評価（1.大変よい 2.ある程度よい 3.普通 4.やや悪い 5.非常に悪い）

評価項目	重要度	評価
A 貴社を知っていること	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
B 貴社の経営陣を知っていること	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
C 貴社の属する産業を知っていること	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
D 貴社の属する地域社会を知っていること	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
E 貴社の活動する市場について知っていること	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
F 日常的な貸出担当者との接触	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
G 安定的な資金の供給	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
H 迅速な意思決定	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
I 広範なサービスの提供	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
J 低利資金、低コスト・サービスの供給	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
K 便利な立地	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
L 貴社の事業へのアドバイスの提供	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
M 仕事・仕入れ・販売先などの斡旋	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
N 金融機関の健全性・安全性	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5

問 18 メインバンクと長く取引することにより、どのようなメリットがありましたか。以下の項目から3つまで選んで〇をお付けください。

1. 借入金利が他社よりも優遇された（低い）
2. 借入条件（担保・保証など）が他社よりも優遇された
3. 安定的に資金調達が出来た
4. 借入が迅速にできた
5. 経営相談にのってもらえた
6. 取引先から信用され、ステータスが得られた
7. メインバンクを変更するのが面倒（担保・書類等手続き）であっただけ
8. 特に何もメリットはなかった
9. その他（ ）

問 19 過去5年間に、貴社はメインバンクの変更を真剣に検討されましたか。

1. 検討の上で、メインバンクを実際に変更した → 問 19-1, 問 19-2へ
2. 変更を検討したが、実際にはメインバンクを変更しなかった → 問 19-2へ
3. 現在のメインバンクに満足しているわけではないが、検討しなかった
4. 現在のメインバンクに満足しているために、検討しなかった

問 19-1 「1. 検討の上で、メインバンクを実際に変更した」とお答えの方にお伺いします。
 貴社はどの金融機関からメインバンクを変更しましたか。

1. 都市銀行・旧長期信用銀行・信託銀行
2. 県内の地方銀行
3. 県外の地方銀行
4. 県内の第二地方銀行
5. 県外の第二地方銀行
6. 信用金庫・信用組合
7. 政府系金融機関（国民生活金融金庫、中小企業金融公庫、商工中金）
8. その他（ ）

問 19-2 「1. 検討の上で、メインバンクを実際に変更した」「2. 変更を検討したが、実際にはメインバンクを変更しなかった」とお答えの方にお伺いします。

メインバンクの変更を検討した理由は何でしょうか。以下の項目（1～15）から3つまで選んで○を付けてください。

- | | |
|----------------------------------|------------------------------|
| 1. 融資条件（金利、担保、保証など）が不満 | 2. 審査スピードが長い |
| 3. 金融機関店舗までの距離が遠い | 4. 行員の訪問頻度が少ない |
| 5. 行員の接客態度が悪い | 6. 金融機関の経営内容や将来性が不安 |
| 7. 借入額に上限があり、今のメインバンクでは対応できない | |
| 8. 自社の営業エリアが拡大し、今のメインバンクでは対応できない | |
| 9. 本社移転 | 10. 情報提供・経営相談機能(コンサルティング)が弱い |
| 11. 取扱商品の品揃えが不足している | 12. ステータスの高い金融機関との取引をしたい |
| 13. ペイオフ解禁に備えて | 14. メインバンクが他の金融機関と統合したため |
| 15. その他() | |

問 20 過去3年間で、貴社のメインバンクは以下の点でどのように変化しましたか。それぞれの項目ごとに、当てはまる番号をそれぞれ選んで○をお付けください。

(1.よくなった<または増加した> 2.変化なし 3.悪くなった<または減少した>)

項 目	変化を示す数字		
A 融資担当者の貴社への訪問頻度	1	2	3
B 支店長の貴社への訪問頻度	1	2	3
C 商品の品揃え	1	2	3
D 融資セールスの頻度	1	2	3
E 融資以外の商品セールスの頻度	1	2	3
F 地域貢献活動	1	2	3
G 融資条件	1	2	3
H 融資担当者の能力	1	2	3

問 21 現時点における貴社のメインバンクに対する交渉力はいかがですか。

- | | | |
|----------|--------|--------------|
| 1. 自社が優位 | 2. 対 等 | 3. メインバンクが優位 |
|----------|--------|--------------|

問 21-1 この3年間で貴社とメインバンクとの交渉力はどのように変化しましたか。

- | | | |
|---------------|---------|-------------------|
| 1. 自社が優位に変化した | 2. 変化なし | 3. メインバンクが優位に変化した |
|---------------|---------|-------------------|

問 21-2 貴社は今後、メインバンクとの関係をどうしようとお考えですか。

- | | |
|-------------------|----------------------|
| 1. メインバンクとの関係を強める | 2. メインバンクへの依存度を引き下げる |
| 3. 従来どおりの関係を続ける | |

問22 民間金融機関による、収益性の向上等を目的とした貸出金利の見直しの動きについて、貴社はどのようにお考えになりますか。もっとも近いものに1つ○をお付けてください。

1. 目的や理由はどうであれ受け入れは困難
2. 取引が継続されるのであればやむを得ない
3. 担保や保証人設定について軽減されるのであれば納得
4. 迅速な貸出につながるのであれば納得
5. 事業へのアドバイス等貸出以外のサービスが充実するなら納得
6. その他 ()

問23 この2年間で、貴社のメインバンクは以下にあげるAからHの機能をどの程度強化したとお考えですか。該当するものにそれぞれ○をお付けてください。

(1. 強化した 2. 変わらない 3. むしろ弱くなった 4. わからない)

項目	変化を示す数字			
A 創業・新事業支援機能	1	2	3	4
B 取引先企業に対する経営相談・支援機能	1	2	3	4
C 早期事業再生に向けた積極的取り組み	1	2	3	4
D 新しい中小企業金融への取り組み	1	2	3	4
E 顧客への説明体制の整備、相談・苦情処理機能	1	2	3	4
F 資産査定、信用リスク管理機能	1	2	3	4
G 収益管理体制の整備と収益力の向上	1	2	3	4
H 地域貢献に対する情報開示	1	2	3	4

問24 金融機関が中小企業に貸出を行う際、審査項目として何を重視すべきと貴社はお考えですか。以下のAからYまでの項目から3つまで○をお付けてください。

また、メインバンクが貴社への貸出を実際に行なう際に、当該項目をどの程度重視しているとお感じですか。

5段階（1：非常に重視している～5：全く重視していない）でお答えください。

項目	何を重視すべきか (3つまで○)	メインバンクが重要視する程度 (5段階)
A 業種		1 2 3 4 5 わからない
B 企業規模		1 2 3 4 5 わからない
C 債務償還能力（債務償還年数等）		1 2 3 4 5 わからない
D 安全性（自己資本比率等）		1 2 3 4 5 わからない
E 収益性（売上高経常利益率等）		1 2 3 4 5 わからない
F 成長性（売上高成長率等）		1 2 3 4 5 わからない
G 不動産担保		1 2 3 4 5 わからない
H 不動産以外の物的担保		1 2 3 4 5 わからない
I 売掛債権		1 2 3 4 5 わからない
J 知的財産権（特許等）		1 2 3 4 5 わからない
K 信用保証協会の保証		1 2 3 4 5 わからない
L 個人保証		1 2 3 4 5 わからない

項目	何を重視すべきか (3つまで0)	メインバンクが重要視する程度 (5段階)
M 代表者の資質		1 2 3 4 5 わからない
N 代表者の個人資産		1 2 3 4 5 わからない
O 代表者の倒産歴		1 2 3 4 5 わからない
P 従業員の個人取引		1 2 3 4 5 わからない
Q 事業基盤 (顧客基盤・供給体制)		1 2 3 4 5 わからない
R 事業上の強み (製品力・技術力)		1 2 3 4 5 わからない
S 情報開示の頻度や質		1 2 3 4 5 わからない
T 外部機関の評価		1 2 3 4 5 わからない
U メインバンクとの取引年数		1 2 3 4 5 わからない
V メインバンクであるか否か		1 2 3 4 5 わからない
W 融資担当者との信頼関係		1 2 3 4 5 わからない
X 他の金融機関の動向		1 2 3 4 5 わからない
Y 貴社の公認会計士や税理士の評判		1 2 3 4 5 わからない

問 25 金融機関との融資取引において、貴社が関心を持つ項目はどれですか。以下の中から優先度が高い順に3つまで選び、記入欄に番号をお書きください。

1. 借入金利 2. 融資額の確保 3. 返済期間 4. 担保額
 5. 第三者保証の有無 6. 手数料 7. 担当者の能力
 8. 意思決定・サービスの早さ 9. 関心はない 10. その他 ()

記入欄： 第1位 ()、第2位 ()、第3位 ()

問 26 貴社が今後、取引を拡大したいと考えている金融機関はどれですか。以下から1つ選び〇をお付けください。

1. 都市銀行・旧長期信用銀行・信託銀行 2. 県内の地方銀行 3. 県外の地方銀行
 4. 県内の第二地方銀行 5. 県外の第二地方銀行 6. 信用金庫・信用組合
 7. 政府系金融機関(国民生活金融金庫、中小企業金融公庫、商工中金)
 8. その他()

問 27 地銀、第二地銀、信金等の地域金融機関は平成14年度より2年間リレーションシップバンキングの機能強化に取り組みました。貴社はこの取り組みについてどのように評価されますか。

1. 評価する 2. ある程度評価する 3. 評価しない
 4. わからない 5. リレーションシップバンキングの機能強化自体を知らない

◆ 北九州地域の「中小企業金融」の現状や問題点、今後の希望等について、ご自由にお書きください。

～ ご協力ありがとうございました ～

※ お手数でも、同封の返信用封筒を用いて、7月23日までにご返送いただきますようお願い申し上げます。（切手を貼る必要はありません。）

北九州地域の中小企業金融に関する実態調査

アンケート調査・集計結果

〈平成17年9月〉

調 査 概 要

調査目的	北九州地域における中小企業の自立化を図るために必要な「中小企業金融」について、実態調査を行い、具体的な改善の方策を提案するための基礎資料とすることを目的とする。
調査対象	北九州市内に本社を置く中小企業を対象に北九州商工会議所会員企業から3,175社を抽出した。 〔抽出基準〕 ① 北九州商工会議所の会員企業 (平成17年4月21日現在) ② 北九州市内に本社を設置している企業 ③ 中小企業のうち株式会社と有限会社 ④ 商工名鑑等への掲載を了解している企業
調査方法	郵送法（郵送による配布、回収）
調査実施期間	平成17年7月1日～7月23日
回収状況	〔調査票発送数〕 3,175 社 〔調査不能数〕 6 社 ※ 移転等による郵送未達先 〔調査票回収数〕 860 社 〔調査票回収率〕 27.1 %
調査機関	〔調査主体〕 北九州市立大学北九州産業社会研究所 (北九州地域金融支援システム研究会) 〔調査共催〕 北九州商工会議所 〔調査実施〕 株式会社 北九州経済研究所

事業全般に関する質問

問1．創業時期

	創業時期	回答数	構成比
1	明治・大正	34	4.0
2	昭和元年～昭和20年	50	5.8
3	昭和21年～昭和40年	258	30.0
4	昭和41年～昭和60年	291	33.8
5	昭和61年～平成7年	155	18.0
6	平成8年以降	67	7.8
	無回答	5	0.6
	合計	860	100.0

問2．事業組織形態

	組織形態	回答数	構成比
1	個人経営	3	0.3
2	合名会社・合資会社	1	0.1
3	有限会社	308	35.8
4	株式会社(非上場)	544	63.3
5	株式会社(上場)	2	0.2
6	その他	0	0.0
	無回答	2	0.2
	合計	860	100.0

問2-1．資本金(出資金)

	資本金(出資金)	回答数	構成比
1	1千万円未満	315	36.6
2	1千万円以上～3千万円未満	411	47.8
3	3千万円以上～5千万円未満	92	10.7
4	5千万円以上～1億円未満	36	4.2
5	1億円以上～3億円未満	5	0.6
6	3億円以上	1	0.1
	無回答	0	0.0
	合計	860	100.0

問2-2．会社の性格

	会社の性格	回答数	構成比
1	独立系企業(独立事業者)	772	89.8
2	連結子会社	25	2.9
3	系列会社	50	5.8
4	その他	6	0.7
	無回答	7	0.8
	合計	860	100.0

問3．業種

	業種	回答数	構成比
1	建設業	242	28.1
2	製造業	126	14.7
3	情報通信業	7	0.8
4	運輸業	38	4.4
5	卸売業	113	13.1
6	小売業	112	13.0
7	不動産業	30	3.5
8	飲食店	12	1.4
9	サービス業	114	13.3
10	その他	60	7.0
	無回答	6	0.7
	合計	860	100.0

問4．従業員数

	従業員数	回答数	構成比
1	3人以下	175	20.3
2	4人～9人	280	32.6
3	10人～19人	174	20.2
4	20人～49人	149	17.3
5	50人～99人	54	6.3
6	100人～299人	22	2.6
7	300人以上	1	0.1
	無回答	5	0.6
	合計	860	100.0

問5．売上規模

	売上規模	回答数	構成比
1	1億円未満	292	34.0
2	1億円以上5億円未満	366	42.6
3	5億円以上10億円未満	98	11.4
4	10億円以上50億円未満	90	10.5
5	50億円以上100億円未満	5	0.6
6	100億円以上	4	0.5
	無回答	5	0.6
	合計	860	100.0

問 5 - 1 . 売上推移

	売上推移	14年度		15年度		16年度	
		回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
1	増 収	230	26.7	265	30.8	346	40.2
2	横 這 い	311	36.2	280	32.6	220	25.6
3	減 収	283	32.9	284	33.0	272	31.6
	無 回 答	36	4.2	31	3.6	22	2.6
	合 計	860	100.0	860	100.0	860	100.0

問 5 - 2 . 経常利益

	経常利益	14年度		15年度		16年度	
		回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
1	黒 字	537	62.4	563	65.5	601	69.9
2	赤 字	232	27.0	222	25.8	188	21.9
3	無 回 答	91	10.6	75	8.7	71	8.3
	合 計	860	100.0	860	100.0	860	100.0

(経常利益推移)

	前期比較 (経常利益)	14年度		15年度		16年度	
		回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
1	増 益	208	24.2	236	27.4	291	33.8
2	横 這 い	345	40.1	331	38.5	254	29.5
3	減 益	246	28.6	243	28.3	273	31.7
	無 回 答	61	7.1	50	5.8	42	4.9
	合 計	860	100.0	860	100.0	860	100.0

資金調達に関する質問

問 6 . 資金繰り (現時点)

	資金繰り	回答数	構成比
1	余裕がある	143	16.6
2	さほど苦しくない	434	50.5
3	苦しい	278	32.3
	無回答	5	0.6
	合計	860	100.0

問 7 . 金融機関の貸出態度 (現時点)

	金融機関の貸出態度	回答数	構成比
1	緩い	169	19.7
2	さほど厳しくない	468	54.4
3	厳しい	190	22.1
	無回答	33	3.8
	合計	860	100.0

問 7-1 . 貸出態度の変化 (3年前比)

	貸出態度の変化	回答数	構成比
1	緩くなった	154	17.9
2	変わらない	510	59.3
3	厳しくなった	154	17.9
	無回答	42	4.9
	合計	860	100.0

「3.厳しくなった」と回答の方

問 7-1-1 . 貸出態度が厳しくなった具体的内容 (3つ選択)

	厳しくなった具体的内容	第1位		第2位		第3位	
		回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
1	信用保証の利用を求められた	50	32.5	20	13.0	11	7.1
2	保証人の追加を求められた	10	6.5	16	10.4	8	5.2
3	追加の不動産担保等を求められた	3	1.9	9	5.8	9	5.8
4	金利の引き上げを求められた	11	7.1	14	9.1	16	10.4
5	預金などの増額を求められた	4	2.6	2	1.3	2	1.3
6	既存借入の返済を求められた	3	1.9	13	8.4	5	3.2
7	審査期間が長期化した	8	5.2	17	11.0	14	9.1
8	新規借入や追加借入が減額された	14	9.1	17	11.0	11	7.1
9	新規借入や追加借入を断られた	39	25.3	11	7.1	11	7.1
10	その他	5	3.2	2	1.3	1	0.6
	無回答	7	4.5	33	21.4	66	42.9
	合計	154	100.0	154	100.0	154	100.0

問 8 . 月次試算表・資金繰表の作成

	資金繰表等の作成状況	回答数	構成比
1	月次の試算表のみを作成している	312	36.3
2	資金繰表のみを作成している	43	5.0
3	両者とも作成している	410	47.7
4	両者とも作成していない	84	9.8
	無回答	11	1.3
	合計	860	100.0

問9．今後の借入方針

借入方針		回答数	構成比
1	借入を増やす方針	79	9.2
2	横這い	258	30.0
3	借入を減らす方針	454	52.8
	無回答	69	8.0
合計		860	100.0

「1.借入増加方針」、「2.横這い」と回答の方

問9-1．必要性の高い資金ニーズ（優先度順に3つ選択）

資金ニーズ	第1位		第2位		第3位		
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	
1 研究開発資金	1	0.3	6	1.8	5	1.5	
2 設備資金(能力増強)	32	9.5	31	9.2	20	5.9	
3 設備資金(新製品・製品高度化対応)	15	4.5	17	5.0	8	2.4	
4 設備資金(省力化・合理化)	5	1.5	14	4.2	14	4.2	
5 新事業展開資金(設備・運転)	46	13.6	23	6.8	23	6.8	
6 設備資金(維持・補修)	12	3.6	27	8.0	30	8.9	
7 経常運転資金	110	32.6	45	13.4	21	6.2	
8 季節性資金	13	3.9	26	7.7	25	7.4	
9 増加運転資金	18	5.3	20	5.9	12	3.6	
10 つなぎ資金	44	13.1	48	14.2	36	10.7	
11 減産運転資金	0	0.0	3	0.9	2	0.6	
12 既存債務の返済資金	18	5.3	17	5.0	33	9.8	
13 赤字運転資金	12	3.6	8	2.4	10	3.0	
14 その他	3	0.9	1	0.3	2	0.6	
	無回答	8	2.4	51	15.1	96	28.5
合計		337	100.0	337	100.0	337	100.0

「3.借入減少方針」と回答の方

問9-2．借入を減らす理由（2つ選択）

借入削減理由	最も該当		2番目に該当		
	回答数	構成比	回答数	構成比	
1 デフレのため、借入負担が実質的に重いから	93	20.5	39	8.6	
2 資金調達コストが増加したから	16	3.5	14	3.1	
3 投資機会がなく、手元資金に余剰があるため	62	13.7	36	7.9	
4 借入は良くないから	111	24.4	104	22.9	
5 新しいチャンスが生じたときに、借入ができるようにしておくため	127	28.0	139	30.6	
6 金融機関から返済を迫られているため	9	2.0	10	2.2	
7 金融機関が貸出額を制限しているため	9	2.0	21	4.6	
8 その他	15	3.3	14	3.1	
	無回答	12	2.6	77	17.0
合計		454	100.0	454	100.0

問10．外部資金の調達方法として重視する項目（重要順に3つ選択）

外部資金の調達方法	最重視		2番目に重視		3番目に重視	
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
1 メインバンクからの調達	422	49.1	153	17.8	97	11.3
2 メインバンク以外の金融機関からの調達	33	3.8	160	18.6	117	13.6
3 公的金融機関からの調達	226	26.3	232	27.0	123	14.3
4 地方公共団体の制度融資での調達	51	5.9	129	15.0	140	16.3
5 取引先からの借入（企業間信用）	2	0.2	2	0.2	9	1.0
6 商工ローンからの借入	6	0.7	12	1.4	21	2.4
7 短期のコマーシャルペーパーの発行	0	0.0	0	0.0	0	0.0
8 社債（私募債）の発行	1	0.1	4	0.5	11	1.3
9 転換社債の発行	0	0.0	0	0.0	1	0.1
10 普通株式の発行	2	0.2	2	0.2	3	0.3
11 劣後債や優先株の発行	0	0.0	0	0.0	0	0.0
12 リースやクレジット、売掛債権等の証券化	0	0.0	3	0.3	12	1.4
13 ファクタリング	2	0.2	7	0.8	12	1.4
14 在庫品担保	1	0.1	2	0.2	1	0.1
15 外部資金には依存しない	53	6.2	8	0.9	37	4.3
16 その他	3	0.3	1	0.1	8	0.9
無回答	58	6.7	145	16.9	268	31.2
合計	860	100.0	860	100.0	860	100.0

問11．資金調達手段の認知度と過去3年間の利用状況

資金調達手段	知っているもの		利用したもの		利用のきっかけ			
	回答数	構成比	回答数	構成比	メインバンク	公的機関	無回答	合計
少人数私募債	131	15.2	11	1.3	4	3	5	11
売掛債権担保融資	255	29.7	19	2.2	9	3	10	19
C L O	39	4.5	2	0.2	1	1	1	2
クイックローン	250	29.1	26	3.0	18	4	7	26
無回答	501	58.3	808	94.0	-	-	-	-
合計	860	100.0	860	100.0	32	11	23	58

金融機関取引に関する質問

問12．複数金融機関からの融資の有無

	複数機関借入	回答数	構成比
1	はい	521	60.6
2	いいえ	333	38.7
	無回答	6	0.7
	合計	860	100.0

問13．金融機関の競争関係の変化（過去3年間）

	金融機関競争関係の変化	回答数	構成比
1	競争が激しくなっていると感じる	455	52.9
2	変化していない	183	21.3
3	競争が弱くなっていると感じる	28	3.3
4	わからない	164	19.1
	無回答	30	3.5
	合計	860	100.0

問14．主な取引金融機関（メインバンク）

	メインバンク	回答数	構成比
1	都市銀行・旧長期信用銀行・信託銀行	86	10.0
2	県内の地方銀行	444	51.6
3	県外の地方銀行	161	18.7
4	県内の第二地方銀行	47	5.5
5	県外の第二地方銀行	14	1.6
6	信用金庫・信用組合	151	17.6
7	政府系金融機関（国金、中小公庫、商工中金）	70	8.1
8	メインバンクは存在しない	16	1.9
9	その他	1	0.1
	無回答	3	0.3
	合計	860	100.0

問15．メインバンクとの取引年数（融資取引年数）

	融資取引年数	回答数	構成比
1	1年未満	8	0.9
2	1年以上3年未満	36	4.3
3	3年以上5年未満	43	5.1
4	5年以上10年未満	77	9.1
5	10年以上20年未満	213	25.2
6	20年以上	455	53.9
	無回答	12	1.4
	合計	844	100.0

問16．メインバンクの担当職員の変更回数
（過去3年間）

	担当交替回数	回答数	構成比
1	変更なし	48	5.7
2	1回	205	24.3
3	2回	222	26.3
4	3回以上	281	33.3
5	担当者はいない	76	9.0
	無回答	12	1.4
	合計	844	100.0

問17. 金融機関の能力についての重要度と評価

(重要度)		1	2	3	4	5		
重視する金融機関の能力		大変重要	ある程度重要	普通	さほど重要ではない	重要ではない	無回答	合計
A	貴社を知っていること	345	203	153	28	38	93	860
B	貴社の経営陣を知っていること	282	199	198	42	32	107	860
C	貴社の属する産業を知っていること	234	197	240	54	25	110	860
D	貴社の属する地域社会を知っていること	137	221	314	54	20	114	860
E	貴社の活動する市場について知っていること	147	242	271	62	26	112	860
F	日常的な貸出担当者との接触	146	239	265	66	32	112	860
G	安定的な資金の供給	293	199	177	43	37	111	860
H	迅速な意思決定	330	214	142	28	34	112	860
I	広範なサービスの提供	85	192	341	78	41	123	860
J	低利資金、低コスト・サービスの供給	312	187	162	41	36	122	860
K	便利な立地	101	194	333	80	31	121	860
L	貴社の事業へのアドバイスの提供	80	167	327	123	47	116	860
M	仕事・仕入れ・販売先などの斡旋	73	121	289	155	102	120	860
N	金融機関の健全性・安全性	388	158	162	17	26	109	860

(評価)		1	2	3	4	5		
メインバンクに対する評価		大変よい	ある程度よい	普通	やや悪い	非常に悪い	無回答	合計
A	貴社を知っていること	179	204	285	39	21	116	844
B	貴社の経営陣を知っていること	175	186	294	43	23	123	844
C	貴社の属する産業を知っていること	96	151	372	72	27	126	844
D	貴社の属する地域社会を知っていること	71	157	410	53	24	129	844
E	貴社の活動する市場について知っていること	49	138	397	95	34	131	844
F	日常的な貸出担当者との接触	90	177	330	72	50	125	844
G	安定的な資金の供給	129	189	298	57	47	124	844
H	迅速な意思決定	126	193	292	61	46	126	844
I	広範なサービスの提供	41	94	445	76	50	138	844
J	低利資金、低コスト・サービスの供給	67	152	348	94	51	132	844
K	便利な立地	91	159	375	60	22	137	844
L	貴社の事業へのアドバイスの提供	31	67	394	146	72	134	844
M	仕事・仕入れ・販売先などの斡旋	22	42	378	148	122	132	844
N	金融機関の健全性・安全性	138	200	325	36	22	123	844

問18. メインバンクと長く取引することにより得られたメリット（3つまで選択）

メインバンクとの長期取引メリット		回答数	構成比
1	借入金利が他社よりも優遇された（低い）	212	25.1
2	借入条件（担保・保証など）が他社よりも優遇された	186	22.0
3	安定的に資金調達が出来た	462	54.7
4	借入が迅速にできた	434	51.4
5	経営相談にのってもらえた	55	6.5
6	取引先から信用され、ステータスが得られた	65	7.7
7	メインバンクを変更するのが面倒（担保・書類等手続き）であっただけ	136	16.1
8	特に何もメリットはなかった	125	14.8
9	その他	13	1.5
	無回答	47	5.6
合 計		844	100.0

問19. メインバンクの変更を真剣に検討したか（過去5年間）

メインバンク変更の検討の有無		回答数	構成比
1	検討の上で、メインバンクを実際に変更した	78	9.2
2	変更を検討したが、実際にはメインバンクを変更しなかった	120	14.2
3	現在のメインバンクに満足しているわけではないが、検討しなかった	311	36.8
4	現在のメインバンクに満足しているために、検討しなかった	294	34.8
	無回答	41	4.9
合 計		844	100.0

「1.メインバンク変更」と回答の方

問19-1. どの金融機関からメインバンクを変更したか

変更対象メインバンク		回答数	構成比
1	都市銀行・旧長期信用銀行・信託銀行	9	11.5
2	県内の地方銀行	41	52.6
3	県外の地方銀行	8	10.3
4	県内の第二地方銀行	5	6.4
5	県外の第二地方銀行	3	3.8
6	信用金庫・信用組合	8	10.3
7	政府系金融機関（国民生活金融公庫、中小企業金融公庫、商工中金）	1	1.3
8	その他	0	0.0
	無回答	3	3.8
合 計		78	100.0

「1.メインバンク変更」、「2.変更検討」と回答の方

問19-2. メインバンク変更を検討した理由（3つまで選択）

メインバンク変更の検討理由		回答数	構成比
1	融資条件（金利、担保、保証など）が不満	110	55.6
2	審査スピードが長い	46	23.2
3	金融機関店舗までの距離が遠い	20	10.1
4	行員の訪問頻度が少ない	53	26.8
5	行員の接客態度が悪い	49	24.7
6	金融機関の経営内容や将来性が不安	15	7.6
7	借入額に上限があり、今のメインバンクでは対応できない	45	22.7
8	自社の営業エリアが拡大し、今のメインバンクでは対応できない	7	3.5
9	本社移転	3	1.5
10	情報提供・経営相談機能（コンサルティング）が弱い	21	10.6
11	取扱商品の品揃えが不足している	2	1.0
12	ステータスの高い金融機関と取引をしたい	15	7.6
13	ペイオフ解禁に備えて	9	4.5
14	メインバンクが他の金融機関と統合したため	20	10.1
15	その他	9	4.5
	無回答	17	8.6
合 計		198	100.0

問20．メインバンクは変化したか（過去3年間）

変化内容	1	2	3	無回答	合計
	良くなった (増加した)	変化なし	悪くなった (減少した)		
A 融資担当者の貴社への訪問頻度	97	509	172	66	844
B 支店長の貴社への訪問頻度	79	481	210	74	844
C 商品の品揃え	95	554	60	135	844
D 融資セールスの頻度	106	516	115	107	844
E 融資以外の商品セールスの頻度	93	513	114	124	844
F 地域貢献活動	39	564	110	131	844
G 融資条件	122	501	125	96	844
H 融資担当者の能力	97	537	112	98	844

問21．メインバンクに対する貴社の交渉力

交渉力	回答数	構成比
1 自社が優位	166	19.7
2 対 等	440	52.1
3 メインバンクが優位	190	22.5
無 回 答	48	5.7
合 計	844	100.0

問21-1．メインバンクとの交渉力の変化（過去3年間）

交渉力変化	回答数	構成比
1 自社が優位に変化した	135	16.0
2 変化なし	574	68.0
3 メインバンクが優位に変化した	81	9.6
無 回 答	54	6.4
合 計	844	100.0

問21-2．今後、メインバンクとの関係をどう考えるか

メインバンクとの関係	回答数	構成比
1 メインバンクとの関係を強める	62	7.3
2 メインバンクへの依存度を引き下げる	164	19.4
3 従来どおりの関係を続ける	579	68.6
無 回 答	39	4.6
合 計	844	100.0

問22．民間金融機関の収益性向上等を目的とした貸出金利の見直しの動きについて

貸出金利見直しの動きに対する考え	回答数	構成比
1 目的や理由はどうであれ受け入れは困難	239	27.8
2 取引が継続されるのであればやむを得ない	115	13.4
3 担保や保証人設定について軽減されるのであれば納得	208	24.2
4 迅速な貸出につながるのであれば納得	137	15.9
5 事業へのアドバイス等貸出以外のサービスが充実するなら納得	60	7.0
6 そ の 他	33	3.8
無 回 答	77	9.0
合 計	860	100.0

問23．メインバンクが強化した機能（この2年間）

メインバンクの強化機能	1	2	3	4	無回答	合計
	強化した	変わらない	むしろ弱くなった	わからない		
A 創業・新事業支援機能	59	388	48	251	98	844
B 取引先企業に対する経営相談・支援機能	46	431	74	199	94	844
C 早期事業再生に向けた積極的取り組み	47	393	58	241	105	844
D 新しい中小企業金融への取り組み	77	376	71	221	99	844
E 顧客への説明体制の整備、相談・苦情処理機能	46	414	72	204	108	844
F 資産査定、信用リスク管理機能	110	386	49	194	105	844
G 収益管理体制の整備と収益力の向上	132	367	39	202	104	844
H 地域貢献に対する情報開示	43	411	60	225	105	844

問24．金融機関が中小企業融資の審査項目として重視すべき点

審査項目	何を重視すべきか (3つまで選択)		メインバンクが重要視する程度（5段階）							無回答
			非常に重視 ←————→ 全く重視しない					わからない ⁽⁶⁾		
			1	2	3	4	5			
A 業種	59	6.9	53	78	170	28	36	82	397	
B 企業規模	39	4.5	54	114	153	24	21	69	409	
C 債務償還能力(債務償還年数等)	235	27.3	216	131	92	13	11	62	319	
D 安全性(自己資本比率等)	241	28.0	214	147	88	11	15	54	315	
E 収益性(売上高経常利益率等)	328	38.1	257	175	84	11	11	53	253	
F 成長性(売上高成長率等)	256	29.8	157	162	123	19	16	61	306	
G 不動産担保	85	9.9	110	113	128	23	21	65	384	
H 不動産以外の物的担保	10	1.2	32	42	145	50	42	99	434	
I 売掛債権	30	3.5	29	77	155	43	32	86	422	
J 知的財産権(特許等)	16	1.9	16	39	103	50	63	142	431	
K 信用保証協会の保証	91	10.6	160	94	104	16	21	67	382	
L 個人保証	38	4.4	91	106	110	26	32	69	410	
M 代表者の資質	182	21.2	123	146	116	22	20	73	344	
N 代表者の個人資産	53	6.2	83	119	121	19	18	74	410	
O 代表者の倒産歴	8	0.9	76	62	69	15	35	135	452	
P 従業員の個人取引	0	0.0	8	26	88	47	77	149	449	
Q 事業基盤(顧客基盤・供給体制)	108	12.6	65	136	138	14	19	82	390	
R 事業上の強み(製品力・技術力)	99	11.5	59	137	122	20	23	81	402	
S 情報開示の頻度や質	7	0.8	12	54	141	38	24	130	445	
T 外部機関の評価	9	1.0	14	66	141	26	21	124	452	
U メインバンクとの取引年数	56	6.5	57	95	145	30	26	78	413	
V メインバンクであるか否か	15	1.7	48	90	124	35	27	83	437	
W 融資担当者との信頼関係	25	2.9	34	86	146	33	29	86	430	
X 他の金融機関の動向	16	1.9	21	74	143	34	28	102	442	
Y 公認会計士や税理士の評判	21	2.4	17	55	123	50	37	128	434	
無回答	245	28.5								
合計	860	100.0								

問25. 融資取引において関心を持つ項目（優先度順に3つ選択）

関心項目	第1位		第2位		第3位	
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
1 借入金利	447	52.0	143	16.6	94	10.9
2 融資額の確保	208	24.2	211	24.5	64	7.4
3 返済期間	5	0.6	144	16.7	171	19.9
4 担保額	4	0.5	30	3.5	39	4.5
5 第三者保証の有無	43	5.0	85	9.9	102	11.9
6 手数料	7	0.8	33	3.8	33	3.8
7 担当者の能力	14	1.6	29	3.4	57	6.6
8 意思決定・サービスの早さ	57	6.6	91	10.6	143	16.6
9 関心はない	19	2.2	0	0.0	0	0.0
10 その他	4	0.5	2	0.2	2	0.2
無回答	52	6.0	92	10.7	155	18.0
合計	860	100.0	860	100.0	860	100.0

問26. 今後、取引を拡大したい金融機関（1つ選択）

取引拡大したい金融機関	回答数	構成比
1 都市銀行・旧長期信用銀行・信託銀行	85	9.9
2 県内の地方銀行	321	37.3
3 県外の地方銀行	42	4.9
4 県内の第二地方銀行	28	3.3
5 県外の第二地方銀行	2	0.2
6 信用金庫・信用組合	79	9.2
7 政府系金融機関（国民生活金融公庫、中小企業金融公庫、商工中金）	166	19.3
8 その他	4	0.5
9 特になし	58	6.7
無回答	90	10.5
合計	860	100.0

問27. リレーションシップバンキングの機能強化取り組みについての評価

評価	回答数	構成比
1 評価する	49	5.7
2 ある程度評価する	182	21.2
3 評価しない	27	3.1
4 わからない	280	32.6
5 リレーションシップバンキングの機能強化自体を知らない	274	31.9
無回答	48	5.6
合計	860	100.0

自由意見（全文掲載）

◆北九州地域の「中小企業金融」の現状や問題点、今後の希望等について、ご自由にお書きください。

No.	内 容	業 種
1	7 公的金融機関は取引実績等を加味し、保証人、担保物件の廃止等は考えられないものか。	小売業
2	15 店舗改装及び設備充実以外は原則として借用しないように努力を続けています。借用すると返済に利息がつかず。個人資金を投入しても借用は経営理念の中に持ち合わせていない。だから、銀行の事などあまり考えない。頼りになるのは自分の力と財力と従業員の意欲と全てのお客様に満足を提供し感謝の心を全ての人々に持つことのみであろうと思います。	製造業
3	18 銀行の内部での移動がある為に担当者が3ヶ月位で変わる為に、その都度、会社の内容の説明ばかり。取引の内容も知らないままに即座に断られました。取引して35年以上になります。現在の銀行の方針が手に取る様に分かりましたネ。零細企業の（ひきはがし）です。銀行の裏表が見えた様な気分です。今からも負けない様頑張ります。	建設業
4	21 第三者の保証人の必要ない融資。	小売業
5	46 ・企業を伸ばす為の事業へのアドバイス等のサービスに欠けている。 ・やはり、金利等（低利）融資条件の良いところに決める。（本当の意味で企業が発展できるかを見極めてほしい。）	建設業
6	51 新規事業やコラボに対して積極的に支援しているのは評価できる。	小売業
7	54 銀行（信用金庫）に対しては言いたい事が沢山あります。銀行には借金はありませんが！	小売業
8	57 私共の様な零細企業はちょっとした不注意などで、支店の係の行員さんとずーっといろんなことを話し合っただけで来年はこんな年にしようとか事業計画みたいなことも、又、希望などを話し合っただけで仕事を来たが、お客さんへの住宅ローンや会社への融資の窓口が遠くになり、又係の人とのやりとり等、やりにくくなり係の人の性格やこちらの性格など、わからないままに年月が過ぎて行き、ちょっとした言葉のやりとりやちょっとした書類の書き違いなど、嫌になりました。今までのようにはいかないまでも、零細企業は潰しても、銀行は、又係の人は心痛むことなどないであろうと思うと、腹立たしく思います。	建設業
9	60 担保物件や第三者保証人に頼らず、将来性や経営者の資質などを重視して、低利で長期で融資してほしい。	卸売業
10	67 当社は数年間、借入れはなく、今後も借入れる予定はありません。	サービス業
11	74 経営環境の変化にともなう資金需要に対して迅速に対応してほしい。（環境変化に対するアドバイスも含めて）	製造業
12	77 銀行員がこまめに各企業に来て、各行政機関の情報などを説明し企業との取引を重視して行くと企業もそれにならぬ、政府機関だけでなく、各銀行との取引を活発に行っていくと思う。どの金融機関でも自分の都合の良い時だけ来社し、都合が悪くなると来なくなる。だから当社は、一切銀行からの借入れはしない。又する気持ちはない。	サービス業
13	79 突然、ひびき信用金庫田野浦支店が統合のため閉店との事、ショックでした。	運輸業
14	99 ・大手企業であれば、融資がOKで、個人企業はかなりきびしく、泣いている。 ・税金（消費税）などは企業は預り金ではありますが、一括税務署支払い等は厳しいので借入を緩和してほしい。	情報通信業
15	103 弊社は平成7年に保険代理店として有限会社を設立し現在に至っております。保険代理店の場合手数料収入が主だった収益源のためか、銀行からの融資はほとんど受けることが出来ません。実際融資を希望する時は、お金が無い時に必要と思うのですが、決算が赤字であれば出来ないとされます。ですから今迄、銀行融資は申し込んだことは無く、便宜上口座があるだけです。営業マンを増やして拡大したくとも人件費としての運転資金が足りず悩んでいます。 ※メインバンク等の付き合いはありませんので空欄にしています。	その他
16	108 各商店街を見て戴きたい。その寂れ方に現在の政治のあり様の間違いを見る思いがして憤りを覚える者です。戦後一時期、高い就業率を維持できたのは農業でした。商店の多くは家内労働力でした。食料国内依存率の低下が農業の、そして個人商店の凋落が、企業の社会的存在を重視したリストラとあいまって、それを推進して来た自民党政治が現在の長期不況の原因ではないのでしょうか。ニートとか、勤勉性とか若者を非難しますが、勝組、負組など不愉快な言葉に表される世情の有様に、強い不満を覚えています。希望と言われれば個人農業、個人商店（商店街）の活性化を強く望みます。リストラを止めさせる事、若者に仕事を、高齢者の保護、年金の維持、増税反対。	卸売業
17	127 苦しい時期を乗り越え回復に向かおうとしている企業の手助けをしてほしい。	製造業
18	132 過去10年間の都銀の取引態度には憤りを感じ、当座以外の取引を中止した。自らの努力で会社を再生した今、今後は出来るだけ少ない借金で、収益の高い経営をできるよう目指して行くつもり。金融機関への返済が終われば新たな借入れは行わないという気持ちです。	小売業
19	133 現在取引している銀行は、会社設立時、税理士さんが勧められる低取引を開始。メインバンク風と成って終わった。我々の銀行との関係は、金の出し入れの中継基地化している。昨年、銀行幹部が先物取引の営業に見えて以来、銀行に対する信頼感が崩れ、不信感が増幅した。	建設業

No.	内 容	業 種
20 156	各業種等でも企業間格差が有り、担当者の審査能力に問題有り、又、個人保証や担保等の旧態然とした横並びの発想や金利水準等、金融機関としてのレベルは低下の一方ではないか。その上顧客に対する高金利(サラ金業と同じ)と低利率でもあまりにもあくどい一昔前の高利貸然とした体質を強化しているのみで自己変革が行われていない。本当に感謝して(バブルから貸しはがしまでの悪行)中小零細企業の為の貢献をするのは各金融機関の当然の使命だと考える。但し、企業業績を上げる為のみに汲々とするのは、国民に対する裏切り行為である。	飲食業
21 160	当社の業種は年々悪化している状態である。今は、借りてくれと言っているが、業績により、掌を返してしまうおそれあり(担保資産はあっても返済能力を重視している為)。ここ数年の経済不況を乗りきる為にも、貸出緩和を願っている。	建設業
22 169	不況の時こそ、地元企業を下支えする金融機関であるべきだと思う。	小売業
23 177	現在においても融資基準は従来と大して変化していないと考えます。新規、多角化についての協力体制は非常に厳しいし、取引規模(預金やメインバンク化etc)によって融資の可否が決定しているように思います。投資B/Kの様に変化しろとは言いませんが、企業育成し、資金提供してこそB/Kの存在価値があると考えます。	サービス業
24 180	機器開発・製造メーカーであるが先行投資に大変苦慮している。市場経済に参入するまで期間を要し、その投資が財政を圧迫している・・・のが現状です。金融機関の融資が大変です。	製造業
25 185	この保険代理業は一旦設備投資すると、コンピューター類の更新等にかなりの資金が必要では有るが、現状はリースで補って。車両費等は社内留保資金の範囲内で融通する。今後共に収益の中で人件費も考慮して運営。従って、金融機関からの借り入れは一切行わないつもり。	その他
26 196	政府系金融機関は担保か第三者保証がないと審査が一番厳しい。経営革新の認可を得てもほぼ門前払いであった。	運輸業
27 201	不景気が騒がれていて、実際本当に資金繰りに困っている所は潰れていっている。不景気だからこそずっと努力し、人が確保(たくさん)できる所は良いが、2~3人でやっている所は色々アイデアを出せず本当に苦労していて、さらに資金繰りも苦しそうで大変だと思う。北九州がもっと活性化し商業事業が発展できるよう、観光事業などに力を入れて、皆がうるおう街になってほしい。さらに金融機関がアドバイスしてのばし(専門でないので難しいかも)、小企業の資金繰りの悪い所を見離さず、力を入れてアドバイスしていくべきだと思う。皆がうるおえば、金融機関ももっと発展すると思います。	飲食業
28 214	保証協会の審査は厳しくしないで欲しい。	その他
29 216	土、日に自分のお金を下ろすのにも手数料を取り、自ら潰れそうになったら税金で助けられるバカ銀行には何の期待もしていない。私債の積極的活用や市民バンク的なものがあれば良いと思う。B/Kには経営指導力はないと思う。中小企業診断士も役に立つ人材はほとんどいない(本当の経営コンサルタントは日本でも数人しかいないと思う)。中小企業が今日のようなレベルで停滞している9割は関与税理士の無能ぶりによるものだ。覆面を付け、税金の計算が、経営で最も重要だと信じきっている。従業員心のあり方、育成にもっと時間と資金を投入すべきだが、社員教育をするからお金を借りようにも、貸すB/Kはないだろう。お役所仕事の「フリ」の仕事を商工会議所などにさせてもダメ。本気のやつは1人もおらんと思う。優秀な経営者は50代で早死にするし、夢も希望も無い地域だ。経営者と対等の立場で経営・法律・技術・商品全般を相談できる専門家は皆無ゆえ、No.2の育成が重要だ。税金もロクに知らん税理士は論外として、関与率が高い税理士の能力向上も、地域発展の重要な分野だ。特に経営や人事労務、カウンセリングといった能力のある税理士が多く輩出されることが望ましい。経営者には優秀な税理士、社労士、診断士の助言、熱意が何よりの励ましになり、自己を冷静に分析できるキツカケになると思うが。	卸売業
30 218	中小企業と言っても、規模や収益に大きな開きがあります。本来は地場中小企業を重視すべき地場の地方銀行が、地場大手(TOTO、井筒屋、ゼンリン、ナフコ等々)中心に考えており、当社としても銀行離れが進みつつあります。本来の立場に戻り、地場中小企業の役に立つ銀行にならなければ、特に融資の必要がない企業はどんどん離れていくことでしょう。又、金利以外の各種手数料で儲けるといふ、せこい姿勢が見えます。資金調達手段がますます多角化する中、新規開拓やサービス低下の割に従来取引先には手数料値上げばかり言ってくる銀行には期待していません。	建設業
31 221	景気回復を望みます。	小売業
32 228	中小企業に対しての対応は現実問題として非常に厳しい。	卸売業
33 240	弊社の場合、銀行の担当者がいろんな商品を持って来ては半ば強引に勧誘するので少し困っています(弊社も小さい会社ですので時々は応じています)。支店サイドで担当者ノルマがあるとは思いますが弊社としてもムダな金利は払いたくありません。有利なものは別ですが、少し改善して欲しいと願っています。	製造業
34 243	当社は未だ親会社があるので金融面で恵まれているが、個人経営の企業はどうなのか? サポートしていただきたい。	小売業
36 252	中小企業はお金を借りたい。金融機関は貸したい。お互いのニーズは一致しているのに、融資が成立しない理由は様々と思われるが、借りる側がきちんと返済できる根拠を示す、と言うことが不足していて貸したいんだけど、返してもらえない不安、だから融資を断るという事も多いのではないかと。問8のような質問では3が当たり前で、そんなことすら出来ない企業にお金は貸さない。当社の場合そこがきちんと出来ているので金融機関からの信用を得ていると思う。決して大きな会社でもなければ、利益が多く出ている訳でもないが、足りない理由、返せる理由を明確に伝えるので貸しても返してもらえないという安心を金融機関に与えられていると思う。中小企業の場合、経理や財務はおおざかりで業務に追われる経営者も多いが、個々をきちんとやることで借入れもスムーズに行き、貸す側も貸出が増えて地域全体の活性化につながると思う。	サービス業

35	No.	内 容	業 種
(36)	254	<p>・金融機関の社員のサービスが悪くなっている。又、勉強不足で、質問したことに対して、とんでもない答えが返って来る。</p> <p>・大手会社の倒産救済(民事再生法)のシステムがおかしい。小さいところが倒産しても救済はない。大、小に関係なく、景気の良い時には大変利益を出し、悪くなれば倒産するという事は経営者として考えるのが当たり前。政府と銀行の癒着が日本の経済と金融の流れを悪くしている。</p> <p>・私の会社は年商4億、従業員30名、利益を出ししっかり納税しています。小さな会社ですが、人様に迷惑を掛けないよう努力しています。大手企業も、民事再生法等にたよらず、自力で(サラリーマンの税金に頼らず)再生する事を望みます。</p> <p>・私は経営者ですがサラリーマンの税金を増やす政策はもっと景気を悪くします。反対ですね(質問と関係ないと思いますが)。私はちなみに女性経営者です。</p>	
	257	不十分なお答えしか出来ませんが悪しからず。企業が小さな為自社なりに対応しております。失礼します。	製造業
	260	個人商店や弱小の中小企業はどのような金融商品があるのかさえ知らない事が多い。私も友人や同業種の方々から制度融資やマル経融資を知った。小さな商店や法人には金融商品すら知らない、また銀行員も回ってこない事が多い。もっと行政あげて広報して欲しい。	サービス業
	265	経常利益が黒でないと、銀行から融資を受けられないというのは、少し間違っていると思います。なぜなら苦しいから借入れをするのであって(黒にして税務署に提出するのは銀行から借入れをする為だけです。)実際は赤字経営なのに、とてもおかしい。変である。これを善析しないと、表紙と中味が違って来て、実情が解らなくなると思います。赤でも貸してほしいです。それが今の現実だからです。	運輸業
	266	金融機関の今後の安全性について不安感有！！ペイオフを含め民間金融機関の不安定感を無くす様、政府等、公的融資機関の充実を希望します。倒れそうな機関は自然に淘汰されるべき。中小企業はそこまで保護されていないのに政府は甘い！！そこまで甘いのであれば中小企業に対してもっと門戸開放すべき。政府の悪口を言えばきりがないけど中小企業のおヤジは大変なのです。この調査によって中小企業によりよい未来となることを望みます。	建設業
	277	ベンチャー企業の投資や融資に積極的であってほしいと希望します。	サービス業
	281	バブルの時にはこちらが頼まなくても電話や来店があったのに、近年は決算書類の提出だけを求めてくる。晴れの日に傘を貸すような所がある。自分たちは(大手銀行)合併・吸収を繰り返しかえし自社の損得しかない。店名、口座番号などが変われば、こちらも納品書、その他色々な経費がかかる事などおかまいなし。弱い企業を長い目で育てる気持ちが欲しい。	小売業
	282	金融機関の従業員の人間性に問題あり。	卸売業
	287	銀行取引というのはその時点での企業実績のみというシビアなものだと思います。歴史があるからとか取引が長いからと言った昔ながらの考えは現在の金融機関には通りません。今回のアンケートで何がわかるのか知りませんが、企業色と言うものが独自である以上あまり意味がないように思えます。	卸売業
	297	中小企業が借入をする際、包括根保証というのでしょうか、この契約をしています。万が一の時は経営者は会社どころか個人財産も全て失い、債務のこと、従業員のこと、家族のこと、いろんな切迫した事に追い込まれてしまいます。立ち直るチャンスは殆どなくなります。同じ株式会社であり乍ら、大企業と小企業(零細企業)とは雲泥の差です。今後の金融機関に望むことは(せめてメインバンクは)従来通りの高い金利で貸し出すだけでなく、銀行内に中小企業診断士の様な人を配置して、必要があったら取引先の経営内部迄、入り込み、指導して欲しいです。	建設業
	309	制度融資が借入出来て助かったが、返済期間を延ばして欲しい。	建設業
	323	保証協会の審査の基準が思いつき(気分次第)。	卸売業
	327	現在当社は借入金が100万円しかないもので、これもお付合いで借入しているだけで資金需要がない状況です。	不動産業
	331	県内地銀が昨年10月から2行体制(福岡B/K、西日本シティB/K)となり、今年の春先から両行とも新規獲得及び取引拡大キャンペーンを遂行している。しかしながら新規取引を銀行が是非、行いたい相手企業とは与信的にも優良な内容の会社であり、本当に銀行の支援(資金援助)を必要としている会社はキャンペーンの対象リストに入っていないケースが多いと思われる。銀行も過去の反省から、極力、リスクを伴う、融資を控える傾向にあり、それによって、支援を受ける会社が勝ち組、負け組の二極化にはつきりと別れていくと思われる。リレーションシップ・バンキングの発想は良いと思うが、現実的にこのシステムが機能しているとは思えず、結局、新たな支援システムを考えて欲しいと思う。	卸売業
	340	<p>・最近、某社の営業マンの質の向上を感じます。適格にアドバイスできる優秀な営業マンが度々訪ねてきます。知らない情報を提供してくれたり、コンサルティング的なアドバイスをしてくれます。(借入はしていませんが、古くからのおつきあいのある金融機関です。)</p> <p>・ハウスメーカーは完工後の一括支払いがほとんどです。着工～完工まで約4ヶ月、支払いは翌末又は翌々末のところもあります。材料の値上がりもあり収益は減少しています。営業力の強化が必要で、少ない収益でも軒数を増やし、収益を上げるしかありません。金融機関とのつきあいは不可欠です。</p>	建設業
	347	会社を設立して1年余り。銀行との取引も同様ですのであまり質問に答えられず、お役に立たず申し訳ありません。	建設業
	351	今は借入は無いが今後、公的機関より予定有り。	小売業

No.	内 容	業 種
53 355	企業の増設や、国、県、市等の支払いサイトが長くなっているのをもう少し業者の立場になって考えて頂き考慮してほしい。景気が悪くなればなおさらの事、支払いサイト等を見直してもらいたい。	サービス業
54 360	経済の活性化は中小企業が元気になることとありえない。	運輸業
55 370	今後、大手企業は手形レス(ファクタリング等)で現金決済が増加していく中で、地場金融機関の生きていく道は単なる利ザヤ・手数料に頼るのではなく、地域に密着して営業情報の提供等を有料化するなどの新規分野の開拓が必要と思われる。	建設業
56 388	特に国金の対応が問題だと思われる。創業資金等の少額借入に関しても門前払いで融資を受けることができず、国金本来の(中小企業育成)機能を果たしていないと思われる。	サービス業
57 402	現在の当社の状況において借入金は一切しない方針で営業しております。従って金融機関等にはあまり関心が有りません。	建設業
58 404	金融機関は地場企業実態を調査して下さい。国、県、市を通じた融資の実行を。	建設業
59 417	先端技術や製造業に関しては、資金貸出が多数あるようだが、サービス業や少数業種に対して、資金の貸出が悪い、もしくは金額が低くて話にならないことが多い。ユニークな発想やパイオニアの無形商法に対して億単位の融資があっても良いのではないだろうか？北九州の場合、定職に付いていないブルーカラーが多く、事業していく上で難しい地域なので、他の金融機関と同じ事をしていても、地域発展は出来ないのではないかと感じている。※新規事業融資・・・と色々書いているパンフはあるが申し込んでも一度も利用できない。	その他
60 424	前期が赤字であった為に今期は非常に対応が悪く、痛感しています。売り上げが増えても増益にはならず、年々、条件等は厳しくなる一方です。自社での改善など取り組みもしているが、すぐに数字に現れるものでもなく、業界全体が低迷しているために困惑している。	建設業
61 437	新規事業などの資金・融資を積極的にやってほしい。中・小企業に不動産担保の有・無にかかわらず融資をしてほしい。借入金利を安くしてほしい。返済期間を長期にしてほしい。	建設業
62 452	・借り入れ審査状況が厳しく資金調達が困難。 ・借り入れを調達しやすく。(金利がやや高くても)短期返済、借り入れも短期で良いので、中小企業の為に相談に乗れる機関を別にもっと増やしてほしい。	サービス業
63 456	昨年(10月)から始めたばかりで会社設立時に国金から融資を受けた以外には何も無いし、まだ、一年経過してないのでこのアンケートには、答え様の無い所が多い。今、現状の経営は苦しいのは事実です。	サービス業
64 457	弊社はオペレーター付、移動式クレーンリース業・一般貨物運送事業、貨物運送取扱事業の3種目で営業をさせていただいております。特に近年、中小企業を取り囲む金融情勢は、金融監督庁の銀行指導又は政策の一環かも知れませんが、各企業の格付けのみで、金利又は融資の不可を決定されると言った、決算書上での、バランスシートで企業を査定、又現状の数値のみでの融資の姿勢には不信をいだかざるを得ないと言った現状と思われまます。これは政府系金融機関にも同じ事が言えます。 特に弊社は、大型移動式クレーン車(100t～400t)4機種、中型移動式クレーン車(25t～60t)12機種、小型移動式クレーン(5t～20t)10機種、合計26台保有。運送事業部は重トラクター3機、トレーラー台車4台、13tミニクレーン付トラック5台、4tミニクレーン付トラック5台、10t平ボディトラック1台、4t平ボディトラック2台と合計20台を保有。運送事業部の設備投資は1台当たりの購入価格も低い為に減価償却は5年～6年で十分償還できますが、特に大型移動式クレーンと中型移動式クレーンは1t当りの購入価格が120万円～150万円前後と高く、例えば400移動式クレーン車は金利まで含み5億5000万、200移動式クレーン車は2億5000万円、60ラクタークレーン車は6800万円前後とかなり高価な設備投資となり法定償却の6年で減価償却するのは、不可能な現在のマーケット市場(クレーン作業、リース料金)は下落しているのが現状です。又、官報の建設物価本の中でも、クレーンリース料金はかなり下落した数字で価格を表示してある。(10年～12年償却となると償却不足とならない価格)にもかかわらず法定償却は6年と矛盾を覚えます。反面弊社が現在保有している移動式クレーン車の残存価格は固定負債(長期支払手形、長期末払金、両者とも機械設備負債)以上の価値(含資産)があるにもかかわらず、固定資産の計上は、実勢資産価格を計上できないのが現状。又移動式クレーン車の耐用年数は最低でも12年から15年は稼働。大型移動式クレーン車に於いては18年～20年は十分に稼働可能にもかかわらず、6年間の定率法に依る、減価償却不足と決算書上で計上され各銀行とも利益償還不足と、バランスシート上でのキャッシュフローが回ってないとの回答で融資の打ち切りと云ったのが現状です。 特に弊社の場合、大型、中型移動式クレーンの稼働率がアップする程経費もアップになり、売掛金(売上げ)の回収もオール手形と手元資金にも余裕がないのが現状です。銀行に於いての手形割引枠も限度額が少ないのが実体で、せめて手形割引の枠だけでも拡大していただけたらと思う次第です。弊社のように、大型移動式クレーン機種設備投資する企業への特殊性を各銀行とも考慮・理解していただければ私ども、クレーン業界への各金融機関の見方も変わってくるのではと残念に思う次第です。最後に弊社は過去2年間で、交通労働災害で尊い2名のトラック・トレーラー各乗務員を亡くし、事故に依る企業の信用の壊滅、水をかける様に事故に対してのマスコミの誤過大報道(ペンの暴力)で手痛いダメージを受けました。そして取引先の倒産(12社)で約2000万円の不良債権の発生と過去2年間は事故処理、そして不良債権の処理で過大な資金の損失。今、現在、全社一丸となって企業再建に向けて努力する中、事故後14ヶ月で6割達成(信用度、設備、人材、及び管理面)、今後は最大の財務面での立て直し及び強化を、平成17年12月迄に実行予定で現在取り組み中。今期は売上げも増大、経常利益も増昇。今が一番金融支援を望む中、政府の中小企業への金融政策、各企業の特異性、現場を周知した上での銀行指導と環境問題、コンプライアンス、CSR(企業の社会的責任)を真剣に取り組み、将来性のある活力ある企業への金融支援を望む所です。	運輸業

No.	内 容	業 種
65 472	私共は公共団体が顧客である建設コンサルタント業です。公共財政は破綻状態でこれに依存してきた業界は厳しい経営環境にあります。業界の合理化は社会的観点から見て当然凶らねばなりません、それは行政に於ける歳出構造の合理化と表裏一体であるべきです。今回のアンケート範囲以外のこととなるかもしれませんが、健全な歳出構造に伴って関連業界の経営環境も健全化し、そうすれば我々も自信を持って経営計画が立てられ、従って銀行ともそれなりの取引が行えます。昨今は、このアンケートにお答えする“以前の”問題があってお返事するのが適当でないように思えます。(当社の場合は)一言、強いて申し上げるなら金融機関は公的債務を安易に引き受けないでいただきたい。これを強く訴えたいと思います。	その他
66 485	メインバンク融資担当者は「大丈夫だと思います。」との事だったのが、本部が決算書等を元に融資は「ムリだ」との事。仕方なく現金で土地の購入～自宅建。何故、代表者の個人資産にまわっていることが分からないのか、逆に不思議。この事がきっかけで適当にしかうけ合わない様にしようと思う。変更も検討したが面倒な為やめただけ！！もっと昔の話、もっとひどかったのが昔の西日本B/K。定額預金も担保にしないとの事。会社が大きくなった時、営業マンが来たが、その事があって話もきかず、その時の事だけ伝え、追い返した。	無回答
67 488	メインの信用金庫としては相談等にに応じてくれるが国の機関はあまりにも数字のみにこだわりすぎる。新商品の販売に於いては運転資金は必ず発生するため、国民金融公庫は特にそのあたりを考えて融資実行を考えてほしい。ただただ累積赤字が有る等と言ってダメ！を出すことをなくしてほしい。現に信用保証をして頂き(4回)そのおかげで事業に取り組んでいるし利益もわずかではあるが2期連続出ています。	情報 通信業
68 489	銀行等の金融機関から一切、借入をしていないので、回答のしようがありませんでした。	卸売業
69 490	金融機関による取引先調査で「この会社は大丈夫です。今すぐどうかなる会社じゃ有りません。ちゃんと利益もでて売上げも上がってますから。」それから半年後、その会社は破産。あとは手形の買戻しを迫るばかり。初めて取引の会社、支払い条件等を事前に相談して仕事を始めていったあとは、回収に走るのみ。(ひびき信金)金融機関との取引はできればしたくないのが本音です。	建設業
70 494	現在の購買力が落ち商店街が非常に弱っている。商店街は全国的に悪く、シャッターがしまっている商店が増え、商店街の機能が落ち大変困っている。又、今度の増税等で益々消費が落ち込み倒産商店が一段増える。銀行は警戒感が強く、貸出しを渋っている。売上げが上がらない、銀行の融資が出来ないでは経営が困難になっている。	小売業
71 499	全然、今回のアンケートとは関係ないかもしれませんが、下記のようなことがありました。北九州で40年ほど自動車整備業をしております、有限会社入門自動車工場です。社会面へのおたよりで良いのかよくわかりませんが、とても不信？不審？に思ったことが有ったのでメールいたしました。 実はこの度銀行から運営資金の名目で2000万借りることにしました。福岡シティ銀行に申し込みますと、運転資金で2000万以内であれば、「緊急経営安定資金」と言うのが低利であるということで書類をそろえて戸畑の北九州テクノセンタービルの中にある北九州市産業学術振興局中小企業振興課へ認定申請に行くことになりました。この、緊急経営安定資金の貸付と言うのは最近3ヶ月の売上げが前年に比べて5%以上減少している会社に対してはまる融資なのだそう。たしかに私の会社も5%以上の減少をしていましたので、それで申請して下さいと銀行の方がいわれるのでテクノセンターに赴きました。担当の方がとても親切な方でスムーズに申請手続きをしていたところ、担当の方が自動車分解業になるので保証料が安くなる「セーフティネット保証」に申請しようとのことでした。この「セーフティネット保証」とは特定の指定業種に属する事業を行っている者に対してさらに有利になるように保証料を安くしているらしいのです。私はこれを受けようとして伺ったわけではなかったのですが、自動車分解業は指定業種になっているのでこれで認定してあげましょうと、わずか30分くらいで決定書類をいただきました。次の日に銀行に決算書等すべての物を提出いたしました。何日かたって銀行から連絡が入り、福岡県信用保証協会に書類を提出したところ、セーフティネット保証には当てはまらないとの回答があったので普通のやつで申請し直してくれないか、とのことでした。テクノセンターの中小企業振興課が認定したのに何が違うのか、と聞いたすと信用保証協会が言うのに自動車分解業はたしかに「セーフティネット保証」の指定業種になっているが新車中古車販売はなっていないので、該当しないと言っている、と銀行の方が言われました。決算書を見てもらってもわかるように私のところは自動車整備収入が売上げの中の95.1%車両売上げが4.6%手数料収入が0.3%。車両売上げが全体の半分もしくは30%程度占めているのならば、そういう回答もあってよいと思いますが、5%に満たない車両売上げのために指定業者にならないのはどうしても納得できません。 うちのような本当に自動車整備で生きてきているような工場が「セーフティネット保証」になれなくてじゃあどこがなれるのか？100%自動車整備だけなんてあるわけが無い。工場の片隅にコココーラの自販機が置いてあってその収入がいくらある。また今高速道路のETC機の販売などは分解整備ではないはず。じゃあそういうことをしないか？それは不可能だと思います。また、自分の所の代車として、使っていた車をお客様がどうしても譲ってくれといった時、それは車両売上げにあげるべきだと思うからです。 うちの税理士にこのことを言うと、普通95%あるならば、その業種と認定されてもおかしくはないはずと言っていました。私どもは、最初から普通の融資を受けるようにしていたので、その後スムーズにことは運び、もう融資手続は完了し、口座にも入金があります。ただ、私が言いたいのは市？国？の定める「セーフティネット保証」って本当は使われていないんじゃないか？ということ。信用保証協会が保証料を従来どおり得るために、なんじゃかんじゃ難癖付けて認めないようにしているのではないかと思えてなりません。95%強の指定業種の売上げがあっても、それに該当しないのならば、じゃあ何%なら認めるのか？とても不審に思いました。どう思われますか？おかしいと思いませんか？ 有限会社入門自動車工業 入門美智代 自動車整備業には明るい未来はないと考えております。ただ、今できる限りの企業努力、サービスは心からしているつもりです。頑張ってください。	サービス業

No.	内 容	業 種
72 515	この設問で地域金融支援システムの分析がどの様になされるのか解りませんが、結果が出ましたらお知らせ下さい。	サービス業
73 526	景気回復にともない製造業では借入金返済能力は完全に復活したが、平成不況10年間で借換して積もった借入金の山の返済期限が到来し総借入額の80%を2年間で返済せよなどと厳しい状況にある。借換制度を拡大、新設して返済能力の範囲内に返済期限を延長し、返済金額を平準化できれば経営も安定する。金融機関担当者の審査態度にかかっている。	製造業
74 549	ユーザー、商品開拓を重点として貸出しを検討していただきたい。	情報通信業
75 566	金融機関が統合合併等で大きくなることは安心感をもてることかもしれませんが。地域の中小企業の運営に関しては大企業並みの要求事項が増加する一方で締めつけられると受けとれる面が多い様に感じる。借入金の一方向的な利息UPは事業運営に大きな支障となり増加運転資金が必要な時、苦しい判断をせざるを得ず製造業としての先行き不安をもたされる。地域に密着した金融機関であってほしい。産業構造の中で中小企業が果たしている役割をもう少し理解してもらいたい。	製造業
76 569	新規事業の借入が大変困難だと感じました。事業をしている人は比較的簡単に手続きがとれ、スムーズな事を体験しました。又、保証人のところですが、経営者も年を取り新たに新規事業といったときは、担保の件で非常に不安を感じる。	その他
77 573	「金利がさがっているので、とりあえず借りておいた方が良い」などと経営陣に持ちかけるのはあまり良くないと思う！会社の将来を見すえた上で、投資を考えている者には、必要だと思うが、甘い金銭感覚へともつながりかねないだろう。それよりも無借金経営を目指し、運転資金を積み立てていく方向へと指導をしていただき、より長期に金融機関とのお付き合いを目指して行きたいと思う。「どうして借りてくれないんですか？」と腹を立てた某銀行の営業マンがいたが、もっと行員の教育をやってほしい。経済や経営の勉強をしていただきプロとしての誇りも持ってほしいと思っています。	建設業
78 590	銀行は雨が降ったら傘は貸さない。会社の力が弱いと黒字経営でも相手にしない。今までの経験から感じていまずので力関係で負けない様な経営努力をしています。だから大手都市銀行とは取引をしない。	卸売業
79 599	融資条件を担保第一主義から経営者、資質、企業の将来性、企業のアイデンティティーを精査してもらいたい。	建設業
80 605	地域の中小企業を育てる気持ちを持ってほしい。	製造業
81 610	信用保証協会なんていらぬ。金利が上がるだけでメリットはない！！	製造業
82 626	貸出枠の希望額を決め枠内を自由に出し入れ共に使用出来、半期毎に利息計算する方法等が出来れば、手続き等の時間、申し込みのわずらわしさ等から開放され、責任持って利用出来るような感じですが。	建設業
83 640	表面では中小企業等々云ってるが、口先だけ。金融庁の指針を錦の御旗にして、超優良企業以外は悲しい限りです。35年取引しても新担当になれば何ら継続性なし。小泉さん等一部のエライ人が公的資金の不用で民間で良いなど云ってるが現実を知らない世迷い言葉です。国金はなくすべきでなく、郵貯と新しく組み、新公的資金を作るべきです。国民金融公庫と郵貯で新金融を起こして下さい。私は銀行のトボケタ圧力で事業閉鎖しますが、多くの中小零細企業を力づける事と考えて下さい。	小売業
84 647	借入をする意思が将来共にありませんので記入出来ません。	運輸業
85 669	メインバンクのシステムが変わったり、担当者がいなくなったり、他行の方が新規開拓で力を入れ訪問回数が多くなり、自然とそちらの方に相談する事が多くなりました。なぜ、担当者があんなに変わったり転勤を急にするのか、人間関係も程々大事ではないかと思う。プライベートな事にならない様に企業が教育すべきで仕事としてはもっと信頼関係がほしい。	製造業
86 671	・重厚長大の考えが根強い。 ・ソフト産業(物的資産ない)にも、物的担保を求めすぎる。 ・担当者もソフト産業への貸出し、ベンチャー企業への融資には担保でなく企業の成長性という判断をすべき点は理解している様だが、金融機関内部(上層部)はまだ頭が堅い様だ。二言目には担保と言う。ここを打破しないと北九州市の産業は他の地域に比べ非常に遅れる。重工業産業や箱モノ建設は成長(国内)しない。 ・ベンチャーや中小ソフト産業は借り入れして金利を払うリスクを負うのに、なぜさらに担保というリスクを取られるのか、金融機関はwin-winのpositionで考えるなら融資のリスクとして担保主義から脱却すべき。リスクもwin-winで。	その他
87 704	いろんな制度があっても知識のない人が多すぎる。勉強会や相談室やテレホンサービス等を作った方がいいと思う。中小企業診断士の方の診断を安く受けれる様になればいいと思う。借入金がなくとも、経営できるような方法を教えてほしい。問題点の発見＝問題の解決(自社は必要ないが・・・)	小売業
88 718	今、中小企業、特に建築・土木事業部金融(借入)現状(銀行・信用保証)は良く思われてなく事業再生を試みている会社などに無関心で借入を頼んでもなかなか融資は難しいようです。銀行も倒産などされ(債務)をかかえるのがとても心配だと考えているので、仕事がある場合でも、つなぎの運転資金がないと、倒産しなくても良い会社であっても、そこで締めなければならぬ現状になってくるわけです。このような会社をより良く再生出来るように融資調達を快く引き受けてくれる所があれば良いと考えています。	建設業

No.	内 容	業 種
89 720	私達商取引の決済は手形支払いが100%に近いものです。サイトは120日～150日が平均です。利益率の低い会社程、割引き金利が高いのが実情です。メインバンクでありながら、会社の実情、力等云々で平均金利より1%～1.5%の上乗せで割引をする行為に悲憤を感じます。その面の行政の指導を節に望みます。	製造業
90 728	光は見えず毎日毎日苦しく、何とかやりくりをしてがんばっています。	サービス業
91 747	地域活性化の為に設備資金及び運転資金の拡大を希望する。	建設業
92 755	自治体の制度融資で①低金利②無担保の融資を行ってほしい。	建設業
93 778	当社の資金調達には必要に応じ親会社の申込みをしていますので、資金調達等に対するメインバンクは有していません。	その他
94 787	合併後の金融機関内部変更で大変苦慮して居ります。	その他
95 790	・金融機関は営業で貸しますよ！と言うがいざ、申込みすると連帯保証人を増やしてとか色々注文をつけてきたり、審査で長くかかったりと不快な思いをいつもする。 ・小さい会社は営業(担当者)にこない。いろんなサービスがあるのを説明しないし、(自分の銀行が合併したことについて)これからの方針について文章のみの連絡で済ませる大手？銀行の態度は不満である。 ・中小企業は苦しくても政府は助けず貸し渋りの銀行は助ける制度がおかしいといつも不満である。結果企業活性化にはつながらないと思っている。	建設業
96 794	大手メーカー(企業)は景気も良く好決算の様子です。この背景には私共中小零細企業に対する単価の締め付け(工期その他も同様です)は以前に増して厳しく、年間を通して資金繰り等、銀行との交渉に対応しなければなりません。昨今、金融機関がこぞって中堅大手企業への貸出に傾注しているのは事実であり、中小零細企業へのリスクを避ける傾向です。また、この時勢、連帯保証人(代表者以外)を求められても、受けてくれる方を探すことは極めて困難です。企業の発展を考える時、担保・保証でなく、事業計画、返済方法、また、企業の健全性(数字でなく)を主に考慮して、公的な資金調達ができる方法を考えて欲しいと思います。現在の公的資金調達でも結局は担保を重視していることも事実です。	建設業
97 795	実際には中小企業が経済を支えていると思うのだが、金融機関の審査基準があまりに画一化していると思う。債務超過であることだけで、借入が全くできず、仕方なしに高利から借入れする悪循環になり、会社の将来性などは全く聞き入れてもらえない。メインバンクなら、なおさら、もっと考えてくれるべきだと思う。	小売業
98 820	保証協会の保証料が高い。	卸売業
99 841	当社の事業規模からすれば、メインバンクからは精一杯借りている方だと思いますが、単なる金銭の貸し借り以上の関係にはなっておらず、残念なところがないでもありません。お互いの情報やルートを使って、共同事業的な要素をもっと拡充すれば、お互いにメリットはあると思うのですが、作業的には大変難しいだろうとは思いますが。	小売業
100 845	・創業したばかりで的確にお答えできない項目があります。ご了承下さい。 ・中小企業(特に零細)に対する貸出はハードルが高すぎる。 ・超大企業が業績悪化のときなど、税金をつぎ込んで救済するが、その額で零細が何千社救済できるのだろうか考えてしまう。	卸売業
101 859	中小企業は将来起る経済の動向について予測することが非常に弱いし、情報を得て分析したとしても、即座に対応することは難しい。その様な時に、過去の実績やその企業が持つ可能性等を評価して、中小企業をささえ発展させて行こうとの社会的役割を、使命を、常に持ち続けて貰いたい。金融機関も企業ではあるが、自己保身を全面に出せば、一時的に社会全体の景気の厳しさに翻弄された中小企業は、立て直すための経営努力すら絶たれてしまうのではないかと思う。当社は平成12年のそごう黒崎店の撤退、平成13年2月のサンリブ若松店の移転、平成13年秋のBSE等、立て続けて起こった諸問題に、公的金融機関を始め、地方B/K、信金等に力を借りるべく努力したが、結果として、不渡りを出し、現在現金取引で再建に取り組んでいる。お蔭様で食肉販売部門を縮小し、惣菜部門を強化、全面に出して、どうか倒産の危機は逃れたものの、金融機関からの信用を復活するには時間がかかりかかると思う。現在、消費者の支持を最大の武器として、一日も早い回復を目指しています。	小売業

『北九州地域金融支援システム研究会』メンバー

氏名	所属・役職
木村 温人	北九州市立大学 北九州産業社会研究所 教授
西田 顕生	西南学院大学 商学部 助教授
安河内 喆丸	(社)北九州中小企業団体連合会 専務理事
徳永 昌哉	北九州市産業学術振興局中小企業振興課 課長
池末 哲也	北九州市産業学術振興局中小企業振興課 主査
山田 信幸	北九州商工会議所 金融相談課 課長
小田 司	北九州商工会議所 金融相談課 係長
藤野 雅士	福岡県信用保証協会 北九州支所 次長
大石 英生	日本政策投資銀行 企画調査課 課長
武田 浩	日本政策投資銀行 企画調査課 調査役
吉村 英俊	環境局 環境経済部 環境産業政策室 主査
芝野 元一	国民生活金融公庫 北九州支店 支店長
藤田 英雄	福岡銀行 法人営業部 調査役
金子 真司	福岡銀行 北九州本部 調査役
寺田 謙次郎	西日本シティ銀行 北九州地区本部 調査役
松本 憲一郎	(株)北九州経済研究所 代表取締役
中司 雅輝	山口銀行 北九州本部 副部長
大庭 和巳	福岡ひびき信用金庫 審査部 企業支援グループ長
寺中 弘実	福岡ひびき信用金庫 審査部 審議役
本田 真一	日本銀行 北九州支店 調査主任

※研究リーダー:木村温人、副リーダー:西田顕生、コーディネータ:吉村英俊

研究会活動履歴

月 日	内 容
平成 17 年 4 月 12 日	「北九州市中小企業経営者への金融問題に関するアンケート」づくりについて
7 月 8 日	「地域再生の経営戦略」 日本政策投資銀行首都圏企画室 課長 大西達也
7 月 29 日	「国際協力銀行における地域企業の海外事業サポート」 国際協力銀行大阪支店総務課 課長 奥山裕之
9 月 8 日	「政策投資銀行による対日アクセス促進事業－外資導入による事業再構築－」 日本政策投資銀行企業戦略部 課長 杉山卓
10 月 6 日	「北九州地域の中小企業金融に関するアンケート調査」集計結果の検討 株式会社北九州経済研究所 代表取締役 松本憲一郎
11 月 15 日	「北九州地域各金融機関の『地域密着型金融』の取り組みの事例報告
12 月 13 日	「北九州地域中小企業金融の現状－アンケート調査等を踏まえて－」 西南学院大学商学部 助教授 西田顕生
平成 18 年 1 月 19 日	「北九州地域金融支援システム研究会『報告書』の取りまとめ」 北九州市立大学北九州産業社会研究所 教授 木村温人 他

北九州都市圏の中小企業金融の実態と
今後の課題

平成18年 3 月

発行所 北九州地域金融支援システム研究会
北九州市立大学北九州産業社会研究所
〒802-8577 北九州市小倉南区北方4-2-1
TEL 093-964-4302 FAX 093-964-4300
<http://www.kitakyu-u.ac.jp/kicrs/index.htm>

印刷所 よしみ工産株式会社
〒804-0094 北九州市戸畑区天神1-13-5

