

ISSN 1347-5495

経営研究

Business Research

No. 61

内田 浩史 (神戸大学大学院経営学研究科)
小倉 義明 (早稲田大学政治経済学部)
筒井 義郎 (甲南大学経済学部)
根本 忠宣 (中央大学商学部)
家森 信善 (神戸大学経済経営研究所)
神吉 正三 (龍谷大学法学部)
渡部 和孝 (慶應義塾大学商学部)

企業の環境変化と金融機関のあり方：

日本の企業ファイナンスに関する実態調査

(2014年)の結果概要

2015年3月30日

神戸大学大学院経営学研究科

企業の環境変化と金融機関のあり方：

日本の企業ファイナンスに関する実態調査（2014年）の結果概要[†]

内田浩史[‡]
神戸大学大学院経営学研究科

小倉義明
早稲田大学政治経済学部

筒井義郎
甲南大学経済学部

根本忠宣
中央大学商学部

家森信善
神戸大学経済経営研究所

神吉正三
龍谷大学法学部

渡部和孝
慶應義塾大学商学部

2015 年 3 月

要旨

我々研究グループは、様々な環境変化に直面している日本企業の金融の実態と金融機関の役割を明らかにするため、2014 年 9 月から 10 月にかけて「日本の企業ファイナンスに関する実態調査（2014年）」を実施した。この調査では、全国の企業 13,500 社に対してアンケート調査票を送付し、2,617 社から回答を得た（回答率 19.4%）。本稿では、得られた回答を集計し、調査結果を報告する。

[†] 本論文は、科学研究費補助金（基盤研究 B）による研究プロジェクト『日本の企業ファイナンスに関する実証分析：企業の環境変化と金融機関のあり方』（課題番号 24330103、研究代表者内田浩史）の成果の一部である。お忙しい中、アンケート調査に回答いただいた企業の皆様には、心からお礼申し上げる。また、本稿作成にあたって外川一帆氏、清水孝之氏に研究補助をお願いした。ここに記して感謝申し上げます。

[‡] 連絡先：〒657-8510 神戸市灘区六甲台町 2-1 神戸大学大学院経営学研究科 内田浩史
Tel.&Fax.: 81-78-803-6949、 E-mail: uchida@b.kobe-u.ac.jp。

Changes in Corporate Environment and the State of Financial Institutions:
Summary of the Survey on Corporate Finance in Japan (2014)

Hirofumi Uchida
Graduate School of Business Administration, Kobe University

Yoshiaki Ogura
School of Political Science and Economics, Waseda University

Yoshiro Tsutsui
Faculty of Economics, Konan University

Tadanobu Nemoto
Faculty of Commerce, Chuo University

Nobuyoshi Yamori
Research Institute for Economics and Business Administration, Kobe University

Shozo Kanki
Faculty of Law, Ryukoku University

Wako Watanabe
Faculty of Business and Commerce, Keio University

March 2015

Abstract

We conducted a survey, “Survey on Corporate Finance in Japan (2014)” on September to October 2014 to clarify the status of finance for Japanese firms under drastic environmental changes and the role of financial institutions. We sent questionnaires to 13,500 firms and received responses from 2,617 firms (response rate of 19.4%). We summarize the responses and report the results of the survey.

1. はじめに

本稿の目的は、2014 年 9 月から 10 月にかけて実施された企業向けアンケート調査「日本の企業ファイナンスに関する実態調査（2014 年）」（以下「本調査」）の調査結果を報告することである。本稿では、回答を集計した結果を示しながら、様々な環境変化に直面している日本企業の金融の実態と金融機関のあり方を明らかにする。本稿はまた、同調査のデータを用いて今後、詳細な分析を行っていくための基礎的な情報を提供するという目的も持っている。

本調査は、科学研究費補助金プロジェクト「日本の企業ファイナンスに関する実態分析：リレーションシップ型金融の意義と限界」（科学研究費補助金（基盤 B）、課題番号 24330103）の一環として、同プロジェクトメンバー（研究代表者、研究分担者、連携研究者）である本稿の著者達が実施したものである。調査対象は全国の企業 13,500 社であり、調査は対象企業に対して調査票を郵送する形で行われた。宛先は各企業の代表者とした。調査票（アンケート票）は、「I. 貴社の概要について」、「II. 貴社の経営陣と事業承継について」、「III. 増資について」、「IV. 主要金融機関との取引関係」、「V. 取引金融機関の貸出態度」、「VI. 新規金融機関との取引」、「VII. 金融機関によるコンサルティングについて」、「VIII. 不動産取得における借入について」の 8 つのパートから成っており、設計はプロジェクトメンバーが行った。発送等の業務については、(株)帝国データバンク（以下 TDB）に委託した。調査対象となった 13,500 社も、同社が保有するデータベースに収録されている企業の中から選定されている。調査票の発送は 2014 年 9 月第一週に順次行われ、9 月 9 日には全件の発送が完了した。当初の回答締切は 9 月末であったが、結果的に 10 月 30 日までの間に 2,617 社から回答を得ることができた（回答率 19.4%）。

本稿では、次節から第 8 節までの 8 つの節において、調査票の 8 つのパートそれぞれに関する調査結果を報告する。その際には、各質問について調査票の質問を抜粋して示した後、回答状況を集計した表を示して説明を行う。ほとんどの表においては、回答項目（選択肢）ごとに、回答の件数（回答した企業（社）数）と、割合（%）を示している。ただし、一部の表では記述統計値を示している。なお、複数回答が許されている質問に対する回答を示した表において、各選択肢の割合を示している場合には、示されているのは（単数・複数を問わず）何らかの回答を行った企業数に対してその選択肢を回答した企業の割合である。¹

¹ なお、一部の質問は、それより前の質問に特定の形で答えた企業のみに対して尋ねている（たとえば「はい」と答えた企業だけに尋ねる質問等）。この場合、回答企業数が前の質問の当該回答企業数を超えることはありえない。しかし、実際には前の質問への回答数を超

表0 サンプルの分布

従業員数 (人)	平成 2 4 年度経済センサス			本調査サンプル		比率 (d) (= (a) / (b))
	原数値		5-299 人に 絞った場合 の割合 (a)	企業数 (b)	割合 (c)	
	企業数	割合				
0-4	993, 351	58. 2	NA	0	0. 0	NA
5-19	488, 049	28. 6	69. 7	6, 750	50. 0	0. 72
20-49	137, 119	8. 0	19. 6	4, 050	30. 0	1. 53
50-99	45, 730	2. 7	6. 5	2, 025	15. 0	2. 30
100-299	29, 510	1. 7	4. 2	675	5. 0	1. 19
300-	12, 711	0. 7	NA	0	0. 0	NA
計	1, 706, 470	100. 0		13, 500	100. 0	

次節以下の結果報告に入る前に、本節では調査対象企業の選定方法について説明しておきたい。まず、全体の企業数 13,500 社は、調査規模の制約から設定されたものである。この 13,500 社の選定方法については、日本の企業の分布に沿った形で選定することとし、以下の手順で TDB データベースからの抽出を行った。

最初に、日本の企業の分布を代表するものとして、平成24年度の経済センサスから従業員数階層ごとの企業数を算出した（表0左側）。このうち、零細企業（従業員数 4 人以下）については、増資など本調査の多くの質問に該当しないと考えられるため、抽出の対象から外すこととした。また、300 人以上の大企業についても、資金調達環境等に関して他の企業と大きく属性が異なり、またそもそも割合が小さいため、同じく抽出対象から外した。その上で残った階層ごとに、経済センサス上の企業数分布（表0の(a)列）を参考にして、本調査のサンプルを選定することとした。

ただし、表0(a)列を見るとわかるように、経済センサスベースでは従業員数 5-19 人の企業が 7 割を占める。これまでの様々な調査の経験上、こうした小規模の企業からは、一般的に高い回答率を見込めないことが分かっている。そこで、やや恣意的ではあるが、より大規模の階層からの抽出が多くなるよう、(c)列に示された通りに抽出比率を設定し、その結果(b)列の企業数を階層ごとの調査対象とすることとした。このため、(d)列から

えるような場合もあった。こうした場合、本稿では前の質問に対する回答が間違いであると想定し、当該質問の回答結果をそのまま示している。しかし、当該質問の回答が間違っている可能性も否定できないため、より詳細な分析においては、この点を十分考慮する必要がある。

も分かるように、本調査の対象企業は特に従業員数 50-99 人の階層で経済センサスよりも 2.3 倍と多くなっており、逆に 5-19 人の階層については 0.72 倍と少なくなっている。

次に、業種を考慮したうえで、(b)列に示されている数の企業を TDB データベースから無作為抽出した。業種については、本調査の目的からして、たとえば金融業など、いくつかの業種を調査対象に含めるのは適切ではないと考えられる。そこで、TDB の企業データベース収録企業の中から、同社の業種分類上「建設業」、「製造業」、「卸売・小売業、飲食店」、「不動産業」、「サービス業」の 5 業種に属する企業だけを抽出した。ただし、「サービス業」の中で、「教育」、「社会保険、社会福祉」、「学研究機関」、「政治・経済・文化団体」は除いた。各従業員階層ごとの企業数の業種別比率については、TDB データベース上の同比率と等しくなるようにした。これは、TDB のデータベースに収録されている企業の業種分布が日本全体の企業の業種分布を反映するという仮定に基づいている。

2. 「貴社の概要について」の回答結果

問 1 以下に挙げた各業種のうち、貴社が行っている主要な事業に最も近い業種について、該当する番号を 1 つ選び、○で囲んで下さい。

1. 建設業	2. 製造業	3. 卸売業	4. 小売業	5. 飲食業
6. 不動産業	7. 運輸・通信業	8. サービス業	9. その他	

表 1 業種

		件数	割合
1.	建設業	600	23.4
2.	製造業	566	22.1
3.	卸売業	274	10.7
4.	小売業	189	7.4
5.	飲食業	47	1.8
6.	不動産業	43	1.7
7.	運輸・通信業	198	7.7
8.	サービス業	459	17.9
9.	その他	184	7.2
合計		2,560	100.0

本節では、調査票のパートⅠである「貴社の概要について」の各質問に対する回答を示しながら、回答企業の属性について報告する。表1は、回答企業の業種に関する回答結果を示したものである。最も多いのは建設業であり、全企業の約1/4を占めるが、製造業に属する企業も同程度含まれることが分かる。次に多いのはサービス業、続いて卸売業であり、他の業種はいずれも1割に満たない。

問2 貴社の社齢（創業からの年数）について、以下から該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

1. 5年以内	2. 5年超10年以内	3. 10年超20年以内
4. 20年超30年以内	5. 30年超	

表2 社齢（創業からの年数）

		件数	割合
1.	5年以内	43	1.6
2.	5年超10年以内	129	4.9
3.	10年超20年以内	327	12.5
4.	20年超30年以内	382	14.6
5.	30年超	1,729	66.2
合計		2,610	100.0

回答企業の社齢を尋ねた結果を示したのが表2である。これによると、社齢が30年を超える企業が過半であることが分かる。また、社齢が短くなるほど企業数は減少する。

問3 直近の決算期末の時点での貴社の常用従業員数（役員・家族を含む）について、以下から該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

1. 5人以下	2. 6-20人	3. 21-50人	4. 51-100人	5. 101-300人	6. 300人超
---------	----------	-----------	------------	-------------	----------

表3 直近決算期時点での常用従業員数（役員・家族を含む）

		件数	割合
1.	5人以下	113	4.3
2.	6～20人	1,056	40.5
3.	21～50人	836	32.1
4.	51～100人	419	16.1
5.	101～300人	162	6.2

6.	300 人超	19	0.7
合計		2,605	100.0

次に、従業員数を尋ねた結果が表 3 に示されている。これによると、従業員数が 6 人から 20 人と答えた企業が 4 割程度であり、次に 21 人から 50 人と答えた企業が 3 割超を占めている。なお、ここでの従業員数は、回答企業に直接尋ねた常用従業員数（役員・家族を含む）であり、サンプルを選定する際に用いた TDB データベース上の（TDB が把握する）従業員数（表 0 で用いたもの）とは異なる。このため、結果としてサンプル選定の段階では除いたはずの、零細企業（ここでは 5 人以下）および大企業（300 人超）も回答企業サンプルに含まれている。企業自身の回答企業数の方が正確であると考えられるため、分析上はこちらの回答結果を用いるのが適切であると考えられる。

問 4 直近の決算期、およびその前の決算期における貴社の当期純利益の状況について、以下から該当する番号を 1 つ選び、○で囲んで下さい。

1. 2 期連続黒字 2. 赤字から黒字に転換 3. 黒字から赤字に転落 4. 2 期連続赤字

表 4 直近およびその前の決算期における当期純利益の状況

		件数	割合
1.	2 期連続黒字	1,644	63.9
2.	赤字から黒字に転換	396	15.4
3.	黒字から赤字に転落	219	8.5
4.	2 期連続赤字	315	12.2
合計		2,574	100.0

次に、回答企業の業績を把握するため、過去 2 期間の当期純利益の状況を尋ねた結果を示しものが表 4 である。これによると、2 期連続黒字の企業が 6 割を超えている。近年経済状況が好転していることを表す結果だといえる。

問 5 貴社と親会社との関係について、以下から該当する番号を 1 つ選び、○で囲んで下さい。親会社を持たない場合には、「3」を○で囲んで下さい。

1. 親会社の連結子会社である 2. 連結子会社ではないが、親会社の関係企業である
3. 親会社を持たない独立系企業である

表5 親会社との関係

		件数	割合
1.	親会社の連結子会社である	156	6.1
2.	連結子会社ではないが、親会社の関係企業である	245	9.5
3.	親会社を持たない独立系企業である	2,176	84.4
	合計	2,577	100.0

独立系の企業と関係会社を持つ企業では、資金調達の方法などにおいて大きな違いがあると考えられる。親会社等との関係について尋ねた結果（表5）からは、独立系企業がサンプルの8割以上を占めることが分かる。子会社、関係企業であると答えた企業は、合せて15%程度である。

問6 貴社あるいは貴社の経営者が所属する経済団体（業界団体・経営者団体等）について、該当する番号を選び、全て○で囲んで下さい（複数選択可）。

1. 経営者団体（日本経済団体連合会、経済同友会、商工会議所・商工会、民主商工会等）
2. 業種別団体 3. その他の経済団体 4. 所属していない

表 6 所属団体

		件数	割合
1.	経営者団体	1,598	61.8
2.	業種別団体	991	38.3
3.	その他の経済団体	138	5.3
4.	所属していない	609	23.5
合計		3,336	

各種の経済団体への所属の有無について尋ねた結果を示したのが表6である。これによると、6割を超える企業が何らかの経営者団体に所属している。また、業種別の団体に属している企業も4割弱存在する。

問7 貴社の売上のうち、政府・地方公共団体・公営企業に対するものの割合はどの程度ですか。下記枠内にご記入下さい。

約	%
---	---

表7 政府・地方公共団体・公営企業への売上の割合

		件数	割合
1.	0%	1,301	53.7
2.	1%～10%	554	22.9
3.	11%～20%	115	4.8
4.	21%～30%	82	3.4
5.	31%～40%	45	1.9
6.	41%～50%	60	2.5
7.	51%～60%	42	1.7
8.	61%～70%	53	2.2
9.	71%～80%	53	2.2
10.	81%～90%	43	1.8
11.	91%～99%	48	2.0
12.	100%	25	1.0
合計		2,421	100.0

問7では、回答企業のビジネスがどの程度、公的機関（政府・地方公共団体・公営企業）に対するものであるかを尋ねている。その結果（表7）によると、半数以上の企業は公的機関に対する売上がゼロだと回答している。次に多いのは「10%以下」であり、2割強である。10%を超える割合で売上を公的機関に依存している企業は、全体で23.4%である。

3. 「貴社の経営陣と事業承継について」の回答結果

問8 貴社の現在の経営者に関して、以下①から④の質問にお答え下さい。

①何代目の経営者ですか (1つに○)	1. 1代目(創業者) 2. 2代目 3. 3代目 4. 4代目以降
②経営者になった年齢は いくつですか(年齢を記入)	歳
③貴社の経営に関わる以前か ら貴社・他社と関係がおあ りでしたか(該当するもの すべてに○)(複数回答可)	1. 貴社の <u>従業員</u> だった 2. 貴社の <u>取引先</u> (仕入先・販売先)の経営者・従業員だった 3. 貴社の <u>取引金融機関</u> の役員・従業員だった 4. 貴社の(上記以外の) <u>同業他社</u> の経営者・従業員だった 5. <u>その他の企業</u> の経営者・従業員だった
④貴社の <u>創業者</u> とはどのよう なご <u>関係</u> ですか(1つに○)	1. 創業者本人 (⇒問10へお進み下さい) 2. 創業者の息子・娘 3. 創業者の息子・娘以外の親族 4. 創業者とは非同族

表8① 現経営者は何代目の経営者か

	件数	割合
1. 1代目(創業者)	917	35.3
2. 2代目	861	33.2
3. 3代目	416	16.0
4. 4代目以降	402	15.5
合計	2,596	100.0

調査票のパートⅡである「貴社の経営陣と事業承継について」では、少子高齢化に伴い、近年問題となっている企業の事業承継について質問している。まず、問8は、回答企業の現在の経営者の属性について尋ねている。表8①は、現経営者が何代目にあたるかを尋ねた結果を示したものである。約1/3の企業は創業者が経営している企業であり、また、別の1/3の企業は2代目の経営者が経営していることが分かる。

表8② 現経営者が経営者になった年齢

	件数	割合
1. ~10歳代	3	0.1
2. 20歳代	284	11.1
3. 30歳代	651	25.5

4.	40 歳代	724	28.4
5.	50 歳代	560	22.0
6.	60 歳代	261	10.2
7.	70 歳代以降	67	2.6
合計		2,550	100.0

現経営者が経営者になった年齢を尋ねた結果を示したのが表 8 ②である。これによると、40 代が最も多く、3 割弱であり、30 代、50 代も 2 割を超えている。

表 8 ③ 現経営者が経営に関わる以前の関係

		件数	割合
1.	従業員	1,193	50.8
2.	取引先(仕入先・販売先)の経営者・従業員	181	7.7
3.	取引金融機関の役員・従業員	17	0.7
4.	(上記以外の)同業他社の経営者・従業員	371	15.8
5.	その他の企業の経営者・従業員	651	27.7
合計		2,413	

現経営者が経営に関わる前に、回答企業とどのような関係にあったのかを尋ねた結果が表 8 ③に示されている。ほぼ半数の企業で、現経営者は過去に回答企業の従業員であった。その他の企業の経営者・従業員というケースも 1/4 ほどの企業で見られることが分かる。

表 8 ④ 現経営者と創業者との関係

		件数	割合
1.	創業者本人	876	34.7
2.	創業者の息子・娘	793	31.4
3.	創業者の息子・娘以外の親族	332	13.1
4.	創業者とは非同族	525	20.8
合計		2,526	100.0

現経営者と創業者との関係を尋ねた結果を示したのが表 8 ④である。それによると、創業者本人であるという場合を除いて、最も多いのは創業者の息子・娘である。それ以外の場合には、息子・娘以外の親族が創業者から事業を受け継いだケースよりも、非同族のケースの方が多くことが分かる。

問9 前経営者から事業を承継してからの、現経営者の経営方針について伺います。

9.1 事業承継後の経営スタンスとして該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

- | | |
|------------------------------|-------------------|
| 1. 経営革新を図り、事業を拡大したり、新分野へ進出した | 3. 事業の整理統合を行い縮小した |
| 2. 先代からの事業の安定維持に努めた | |

表9. 1 事業承継後の経営スタンス

	件数	割合
1. 経営革新を図り、事業を拡大したり、新分野へ進出した	605	36.0
2. 先代からの事業の安定維持に努めた	935	55.7
3. 事業の整理統合を行い縮小した	139	8.3
合計	1,679	100.0

事業承継後の経営パフォーマンスを左右する要素の1つは、承継後の経営スタンスである。これに関する結果を示した表9. 1から分かるように、事業承継後の経営スタンスとして最も多い回答は、「先代からの事業の安定維持に努めた」(55.7%)である。この経営スタンスが後ろ向きの選択であるかどうかは不明であるが、先代からの経営スタンスに縛られた結果として低収益部門の再編ができないような状況だとすると、経営パフォーマンスの悪化に繋がる可能性がある。一方、8.3%の企業は、「事業の整理統合を行い縮小した」と回答している。経営パフォーマンスの改善という点から考えると低収益部門の縮小だけでは不十分で、積極的にイノベーションを推進することが不可欠である。この点で、承継後に「経営革新を図り、事業を拡大したり、新分野へ進出した」とする経営者は36.0%にも上っている。

9.2 事業承継後の民間金融機関（メインバンク）との取引関係について、該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

- | |
|--|
| 1. 先代と同じメインバンクとの取引関係を強化した |
| 2. 先代と同じメインバンクとの取引関係を縮小し、複数行へ取引を分散した |
| 3. 先代と同じメインバンクとの取引関係を縮小もしくは解消し、新たなメインバンクへと変更した |

表9. 2 事業承継後の民間金融機関（メインバンク）との取引関係

	件数	割合
1. 先代と同じメインバンクとの取引関係を強化した	1,186	71.2
2. 先代と同じメインバンクとの取引関係を縮小し、複数行へ取引を分散した	327	19.6

3.	先代と同じメインバンクとの取引関係を縮小もしくは解消し、新たなメインバンクへと変更した	152	9.1
合計		1,665	100.0

事業承継後にメインバンクを変更したかどうかを経営パフォーマンスに与える影響は、金融機関との取引関係（リレーションシップ・バンキング）の意義を理解するうえで重要な意味を持つ。表 9. 2 は、事業承継後の民間金融機関（メインバンク）との取引関係を尋ねた結果を示したものであるが、71.2%が「先代と同じメインバンクとの取引関係を強化した」と回答している。一方、メインバンクを変更したとするその他の回答については、「新たなメインバンクへと変更した」がわずかに 9.1%であるのに対し、「複数行へ取引を分散した」とする回答が 19.6%となっている。

9.3 事業承継後の政府系金融機関（日本政策金融公庫（統合前は中小企業金融公庫、国民生活金融公庫）、商工中金）との取引関係について、該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

- | |
|---|
| 1. 先代から政府系金融機関との取引を継続している
2. 承継時に新たに政府系金融機関との取引を開始した
3. 承継後に新たに政府系金融機関との取引を開始した
4. 先代からも、その後も、政府系金融機関との取引はない |
|---|

表 9. 3 事業承継後の政府系金融機関との取引関係

	件数	割合
1. 先代から政府系金融機関との取引を継続している	604	36.3
2. 承継時に新たに政府系金融機関との取引を開始した	46	2.8
3. 承継後に新たに政府系金融機関との取引を開始した	217	13.0
4. 先代からも、その後も、政府系金融機関との取引はない	796	47.9
合計	1,663	100.0

表 9. 3 は、事業承継後の政府系金融機関との取引関係を尋ねた結果を示している。それによると、「先代から政府系金融機関との取引を継続している」とする経営者が 36.3%に上り、「承継時に新たに政府系金融機関との取引を開始した」（2.8%）、「承継後に新たに政府系金融機関との取引を開始した」（13.0%）と合わせると、事業承継における政府系金融機関の重要性が確認できる。政府系金融機関は承継前後において中立的な立場に立つ相談相手であり、突然の資金難に直面した場合への備えとして位置づけられている、と推測される。

問 10 現在の経営者の引退後の貴社の経営について伺います。

10.1 現経営者の引退時期について、具体的に想定されていますか。該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。想定されている場合、何年後かもお答え下さい。

1. 想定している (⇒約 年後)	2. 想定していない
------------------------------------	------------

表 10. 1① 現経営者の引退時期の想定

		件数	割合
1.	想定している	1,346	52.7
2.	想定していない	1,206	47.3
合計		2,552	100.0

問 9 は現経営者の（前経営者からの）事業承継後に関する質問であったが、問 10 では今後想定される事業承継に関して質問している。まず問 10. 1 では、事業承継のタイミングである現経営者の引退時期が現時点で想定されているかどうかについて尋ねている。その結果（表 10. 1①）、過半数の企業が想定しているが、想定していないとする企業も半数に近い。

表 10. 1② 現経営者の引退時期

		件数	割合
1.	～1 年後	9	0.7
2.	～3 年後	263	20.8
3.	～5 年後	183	14.5
4.	～10 年後	355	28.0
5.	11 年後以降	456	36.0
合計		1,266	100

想定される引退時期（表 10. 1②）に関しては、11 年以上先とする回答が約 1/3 であり、最も多い。次に多いのは 6 年から 10 年後であり、その次は 2 年から 3 年後である。

10.2 現在の経営者の引退後の貴社の事業の継続に関して、以下の中から貴社の状況に該当する番号を選び、全て○で囲んで下さい（複数選択可）。

1. 次の経営者の下での事業継続を予定している 2. 次の経営者の下での事業継続が望ましいが、困難と思われる 3. 事業売却（M&Aを含む）を予定している 4. 事業売却（M&Aを含む）が望ましいが、困難と思われる 5. 廃業を予定している 6. まだ考えていない (⇒1. または 2. に○が付いていない場合は問11へお進み下さい)
--

表 10. 2 現経営者引退後の事業継続

		件数	割合
1.	次の経営者の下での事業継続を予定している	1,716	67.5
2.	次の経営者の下での事業継続が望ましいが、困難と思われる	213	8.4
3.	事業売却(M&Aを含む)を予定している	90	3.5
4.	事業売却(M&Aを含む)が望ましいが、困難と思われる	54	2.1
5.	廃業を予定している	73	2.9
6.	まだ考えていない	556	21.9
合計		2,702	

現経営者が引退する際の事業承継の見通しについて尋ねたのが問10.2である。その結果（表10.2）によると、次の経営者の下で事業を継続すると答えた企業が7割近くに上っている。しかし、次の経営者の下での事業継続を望みつつも、困難だと考える企業も1割弱存在する。事業売却を考えている企業は合計で5.6%であるが、2.1%の企業は売却が難しいと考えている。廃業を予定している企業は3%程度と極めて少ない。

10.3 以下①から④には、一般的に考えられる次の経営者の候補を挙げています。各候補者について、下記の選択肢1～3の中から(1)貴社の状況に該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。また、3(承継の可能性はない)を選ばれた場合には、(2)その理由(選択肢Ⅰ～Ⅲ)についても該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

	① 現在の経営者の息子・娘	② 現在の経営者の息子・娘以外の親族	③ 役員・従業員	④ 外部の人材
(1) 貴社の状況 (以下の選択肢1～3のうち該当する番号1つに○)	1 2 3	1 2 3	1 2 3	1 2 3
(2) 3の場合の理由 (以下の選択肢Ⅰ～Ⅲのうち該当する番号1つに○)	Ⅰ Ⅱ Ⅲ	Ⅰ Ⅱ Ⅲ	Ⅰ Ⅱ Ⅲ	Ⅰ Ⅱ Ⅲ

「(1) 貴社の状況」の選択肢

1. 該当する承継候補者はいない

2. 該当する承継候補者がいて、承継の可能性がある

3. 該当する承継候補者はいるが承継の可能性はない

「(2) 3の場合の理由」の選択肢

Ⅰ. 本人に承継の意思がない

Ⅱ. 経営資質・能力が不足

Ⅲ. その他の理由

表10.3(1) 事業承継候補者に関する状況

①現在の経営者の息子・娘			
		件数	割合
1.	該当する承継候補者はいない	443	32.3
2.	該当する承継候補者がいて、承継の可能性がある	795	57.9
3.	該当する承継候補者はいるが、承継の可能性はない	134	9.8
合計		1,372	100
②現在の経営者の息子・娘以外の親族			
		件数	割合
1.	該当する承継候補者はいない	390	59.9
2.	該当する承継候補者がいて、承継の可能性がある	172	26.4
3.	該当する承継候補者はいるが、承継の可能性はない	89	13.7
合計		651	100
③役員・従業員			
		件数	割合
1.	該当する承継候補者はいない	276	29.7
2.	該当する承継候補者がいて、承継の可能性がある	552	59.4

3.	該当する承継候補者はいるが、承継の可能性はない	101	10.9
合計		929	100
④外部の人材			
		件数	割合
1.	該当する承継候補者はいない	443	68.6
2.	該当する承継候補者がいて、承継の可能性はある	152	23.5
3.	該当する承継候補者はいるが、承継の可能性はない	51	7.9
合計		646	100

次に問10.3では、一般的に予想される事業承継の候補者を選択肢として挙げたうえで、それぞれの候補者が存在するか、および承継の可能性があるか、について尋ねている。その結果を示したのが表10.3(1)である。候補者ごとに総回答数が異なるため比較には注意が必要であるが、該当する候補者がいて承継の可能性のある(2.)と答えた企業数が最も多かったのは、「①現経営者の息子・娘」(795社)である。また、「③役員・従業員」についても552社と多い。これに対して、「②現在の経営者の息子・娘以外の親族」や、「④外部の人材」については、それぞれの回答企業(合計)に対する比率で見て、そもそも候補者がいない(選択肢1.)ケースが多いことが分かる。

表10.3(2) 候補者がいるのに承継の可能性がない理由

①現在の経営者の息子・娘			
		件数	割合
1.	本人に承継の意思がない	74	33.8
2.	経営資質・能力が不足	53	24.2
3.	その他の理由	92	42.0
合計		219	100
②現在の経営者の息子・娘以外の親族			
		件数	割合
1.	本人に承継の意思がない	24	18.2
2.	経営資質・能力が不足	28	21.2
3.	その他の理由	80	60.6
合計		132	100

③役員・従業員			
		件数	割合
1.	本人に承継の意思がない	25	13.8
2.	経営資質・能力が不足	71	39.2
3.	その他の理由	85	47.0
合計		181	100
④外部の人材			
		件数	割合
1.	本人に承継の意思がない	7	6.8
2.	経営資質・能力が不足	10	9.7
3.	その他の理由	86	83.5
合計		103	100

問10.3では更に、それぞれの候補者がいるのに承継の可能性が無い(3.)と問10.2で答えた企業について、その理由を尋ねた。その結果によると(表10.3(2))、まず「①現在の経営者の息子・娘」に関しては、本人に承継の意思が無いという回答が1/3程度、経営者(親)が経営の資質・能力を疑問視しているという回答が1/4程度であったが、最も多いのは「その他の理由」であった。「その他の理由」が最も多いのは、他の候補者(②から④)についても同様であるが、①と違って本人の意思が無いという回答はそれぞれにおいて最も少ない。また「③役員・従業員」については、資質・能力の不足を回答するケースが多く、「④外部の人材」についてはその他の理由が特に多い。

10.4 事業承継の際に、次の経営者にとって以下の資金負担等は発生すると考えられますか。発生しうるものの番号を選び、全て○で囲んで下さい(複数選択可)。

1. 承継する事業資産の買い取り資金 2. 承継する事業資産に対する相続税・贈与税支払い資金(親族への相続・贈与の場合) 3. 承継する株式の買い取り資金 4. 承継する株式に対する相続税・贈与税支払い資金(親族への相続・贈与の場合) 5. 既存の債務(金融機関借入等)の保証・担保の肩代わり 6. 上記の資金負担等はない(なさそう) (⇒1.から4.について、いずれにも○が付いていない場合、問11へお進み下さい)
--

表10.4 事業承継の時の資金負担の有無

		件数	割合
1.	承継する事業資産の買い取り資金	243	11.9

2.	承継する事業資産に対する相続税・贈与税支払資金	407	19.9
3.	承継する株式の買い取り資金	667	32.6
4.	承継する株式に対する相続税・贈与税支払資金	431	21.0
5.	既存の債務(金融機関借入等)の保証・担保の肩代わり	693	33.8
6.	資金負担等はない(なさそう)	683	33.3
合計		3,124	

金融機関との関係で最も重要なのは、事業承継時に発生する資金負担である。表10.4は、事業承継時に発生する可能性のあるいくつかの資金負担について、その有無を尋ねた結果を示したものである。その結果、資金負担が予想されないと答えた企業は回答企業の1/3であり、それ以外の企業は何らかの資金負担を予想していることが分かる。必要となりうる資金として最も回答が多かったのは、「既存の債務（金融機関借入等）の保証・担保の肩代わり」、次に「承継する株式の買い取り資金」であり、いずれも回答企業の1/3程度に上っている。

**10.5 次の経営者にとって、上記1.から4.の資金は問題なく調達できそうですか。以下の
中から該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。**

1. 金融機関借入により調達可 2. その他の方法で調達可 3. 調達は難しそう

表10.5 事業承継時の資金調達可能性

		件数	割合
1.	金融機関借入により調達可	709	52.1
2.	その他の方法で調達可	439	32.3
3.	調達は難しそう	213	15.7
合計		1,361	100

問10.5では、事業承継に際して想定される資金負担について、その調達可能性について尋ねている。その結果（表10.5）によると、回答企業の約半数は金融機関からの借入でその資金を調達することが可能だと答えている。また、それ以外の方法で調達できると答えた企業も1/3程度存在する。これに対して、調達が難しいと答えた企業は16%程度である。これらの企業に対してどのように資金を供給し、円滑な事業承継を可能にするかは重要な政策課題であると言えよう。

4. 「増資について」の回答結果

問 1 1 貴社の 2014 年 3 月末時点での株式保有比率（％）を、以下の保有者分類それぞれについてご記入下さい。

1. 現在の経営者	約	％
2. 現在の経営者の親族	約	％
3. 創業者とその親族（上記 1. 2. を除く）	約	％
4. 現在の経営者の知人・友人	約	％
5. 親会社	約	％
6. 子会社・関連会社	約	％
7. 商品・サービスの販売先・仕入先	約	％
8. 現在借入残高が 1 位の金融機関	約	％
9. その他金融機関	約	％
10. 投資ファンド	約	％
11. その他	約	％

表 1 1 株式保有比率（2014 年 3 月末時点）（％）

		件数	平均 値	中央 値	標準 偏差	最小 値	最大 値
1.	現在の経営者	2059	56.4	57.0	32.1	0.1	100.0
2.	現在の経営者の親族	1360	34.5	30.0	26.9	0.01	100.0
3.	創業者とその親族(上記 1. 2. を除く)	690	37.2	25.5	34.1	0.1	100.0
4.	現在の経営者の知人・友人	406	13.0	5.0	18.2	0.1	100.0
5.	親会社	437	51.2	50.0	45.2	2.1	100.0
6.	子会社・関連会社	293	13.8	0.0	23.6	0.6	100.0
7.	商品・サービスの販売先・仕入先	240	6.7	0.0	13.2	0.5	98.0
8.	現在借入残高が1位の金融機関	192	3.4	0.0	16.0	2.2	100.0
9.	その他金融機関	189	1.5	0.0	7.9	0.5	70.0
10.	投資ファンド	64	7.3	0.0	16.2	0.3	93.0
11.	その他	466	28.3	20.0	27.1	0.2	100.0

調査票のパートⅢである「増資について」では、企業の増資に関して質問を行っている。まず、表 1 1 は、回答企業の株式の保有比率について、株主の属性ごとに記述統計をまとめたものである。これによると、保有比率が高いのは経営者あるいは創業者本人とそれらの親族であり、回答企業の多くが同族企業であることが分かる。親会社による

株式保有に関しては、該当する企業が相対的に少ないものの、該当する場合は比率が高い傾向がある。持株比率の高さで見ると、現在の経営者の友人・知人、子会社・関連会社がこれに続く。対照的に、取引先、金融機関、あるいは投資ファンドなどの外部株主による株式保有は、該当するケースが少なく、平均的な持株比率も低い。

問 1 2 増資について伺います。

1 2. 1 過去3年間で増資を検討したことはありますか。該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

1. 検討した	2. 検討しなかった (⇒問12. 5へお進み下さい)
---------	-----------------------------

表 1 2. 1 増資検討の有無（過去3年間）

		件数	割合
1.	検討した	278	10.9
2.	検討しなかった	2,281	89.1
合計		2,559	100

問 1 2 では、過去3年間における増資の検討状況について尋ねている。まず、検討の有無を尋ねた結果からは、過去3年間に増資を検討したことがある企業は、回答企業のうち1割程度である（表 1 2. 1）。

1 2. 2 増資を検討した理由について、該当する番号を選び、全て○で囲んで下さい（複数選択可）。

1. 株式公開に向けた準備のため	2. 対外的な信用力の向上のため
3. 他の企業との関係を強化するため	4. 国内での投資プロジェクトを実施するため
5. 海外進出のため	6. 企業買収の資金を調達するため
7. 財務健全性を向上させるため	8. 金融機関に勧められたから
9. 金融機関による融資関係を通じた経営介入を避けるため	
10. デット・エクイティ・スワップ（DES、株式による負債の返済）を行うため	
11. 金融機関以外の取引先に勧められたから	
12. その他	

表 1 2. 2 増資検討の理由

		件数	割合
1.	株式公開に向けた準備のため	12	4.2
2.	対外的な信用力の向上のため	126	44.2
3.	他の企業との関係を強化するため	35	12.3

4.	国内での投資プロジェクトを実施するため	5	1.8
5.	海外進出のため	7	2.5
6.	企業買収の資金を調達するため	5	1.8
7.	財務健全性を向上させるため	162	56.8
8.	金融機関に勧められたから	16	5.6
9.	金融機関による融資関係を通じた経営介入を避けるため	0	0.0
10.	デット・エクイティ・スワップ(DES、株式による負債の返済)を行うため	9	3.2
11.	金融機関以外の取引先に勧められたから	6	2.1
12.	その他	48	16.8
合計		431	

増資を検討した企業に対して、その理由を尋ねた結果を示したのが表12.2である。この表によると、ほとんどのケースにおいて、対外的な信用力向上、あるいは財務健全性向上を狙っていたことが分かる。これに対して、国内での投資プロジェクトの実施、海外進出、企業買収など、事業拡大を目的とした増資の検討は少数であった。

12.3 増資の引受先として想定していた先について、該当する番号を選び、全て○で囲んで下さい（複数選択可）。

1. 経営者自身・その親族	2. 親会社	3. 子会社・関連会社
4. 商品・サービスの販売先・仕入先	5. 検討当時に借入残高1位であった金融機関	
6. その他金融機関	7. 投資ファンド	
8. その他		

表12.3 想定した増資の引受先

		件数	割合
1.	経営者自身・その親族	210	73.7
2.	親会社	21	7.4
3.	子会社・関連会社	15	5.3
4.	商品・サービスの販売先・仕入先	17	6.0
5.	検討当時に借入残高1位であった金融機関	11	3.9
6.	その他金融機関	13	4.6
7.	投資ファンド	13	4.6
8.	その他	45	15.8
合計		345	

想定していた増資の引受先に関する回答結果を示したのが表 1 2. 3 である。それによると、7 割が引受先として経営者本人を想定していた一方、親会社、関連会社、取引先、金融機関等の外部の引受先を想定していたのは、いずれも概ね 5%前後であった。

なお、表 1 2. 3 から分かるように、想定される外部の引受先として金融機関は販売先・仕入先あるいは投資ファンドと同程度に期待されているが、実際の持株比率（表 1 1）はこれらよりも際立って低い。これは、金融機関による議決権保有比率規制（いわゆる、「5%ルール」）の影響によるものと考えられる。² この規制は近年、順次緩和されつつあるものの、依然として過剰規制となっていないか、さらなる検討が必要であることが示唆される。³

1 2. 4 過去 3 年間に増資を実際に行いましたか。該当する番号を 1 つ選び、○で囲んで下さい。

1. 増資した（⇒問13へお進み下さい）	2. 増資しなかった
----------------------	------------

表 1 2. 4 過去 3 年間の増資の有無

		件数	割合
1.	増資した	128	30.6

² 銀行法第 16 条の 3 第 1 項は、「銀行又はその子会社は、国内の会社（前条第一項第一号から第六号まで、第十一号、第十二号の二及び第十三号に掲げる会社（同項第十二号の二に掲げる会社にあつては、特別事業再生会社を除く。）並びに特例対象会社を除く。以下この条において同じ。）の議決権については、合算して、その基準議決権数（当該国内の会社の総株主等の議決権に百分の五を乗じて得た議決権の数を用いる。）を超えてはならない。」と規定している。

³ 近年の緩和のうち、中小企業に関連するものは以下の通りである。平成 10 年銀行法改正により、投資専門子会社を通じて保有するベンチャー企業（設立 5 年未満）の議決権（保有 10 年以内。更なる 1 年超保有は承認制）が認められた。平成 11 年には、合理的な経営改善計画に基づくデット・エクイティ・スワップ（DES）に伴う 5%超の保有（1 年以内）が認められた。平成 20 年には、投資専門子会社を通じて保有する事業再生会社、設立 10 年未満のベンチャー企業が例外対象として認められた（金融庁総務企画局企画課信用制度参事官室、「事務局説明資料」、平成 24 年 10 月 10 日、http://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/ginkou_wg/siryou/20121010/01.pdf）。平成 25 年改正では、さらに、ベンチャー企業の保有が 15 年以内まで認められたほか、事業再生会社の銀行本体保有が認められ（3 年、5 年（中小企業の場合））、新たに投資専門子会社を通じた「地域経済の面的再生（再活性化）事業会社」の 40%未満の保有（保有期間 10 年以内）が認められるに至っている（金融庁「金融商品取引法等の一部を改正する法律（平成 25 年法律第 45 号）」に係る説明資料「平成 25 年 6 月 <http://www.fsa.go.jp/common/diet/183/setsume.pdf>」）。

2.	増資しなかった	290	69.4
合計		418	100.0

次に、実際に増資を行ったかどうかを尋ねたのが問 1 2. 4 である。その結果によると、回答企業のうち、実際に増資の実行に至ったのは 3 割程度であった（表 1 2. 4）。

1 2. 5 増資しなかった理由について、該当する番号を選び、全て○で囲んで下さい（複数選択可）。

1. 自己資金で十分に資金繰りをまかなえているから
2. 金融機関借入によって問題なく資金調達できているから
3. 増資の結果、外部の株主に経営介入される恐れがあるため
4. 増資を引き受けてくれる先を見つけるのが困難であったから
5. 増資手続きのコストが大きい
6. その他

表 1 2. 5 増資しなかった理由

		件数	割合
1.	自己資金で十分に資金繰りをまかなえているから	1,202	50.0
2.	金融機関借入によって問題なく資金調達できているから	1,300	54.0
3.	増資の結果、外部の株主に経営介入される恐れがあるため	80	3.3
4.	増資を引き受けてくれる先を見つけるのが困難であったから	150	6.2
5.	増資手続きのコストが大きい	70	2.9
6.	その他	209	8.7
合計		3,011	

検討の有無に関わらず、増資を実際に行わなかった企業について、その理由を尋ねた結果が表 1 2. 5 に示されている。このうち、「1. 自己資金で十分に資金繰りをまかなえているから」、「2. 金融機関借入によって問題なく資金調達できているから」、「3. 増資の結果、外部の株主に経営介入される恐れがあるため」の 3 つは、そもそも増資の検討を行わなかった理由であると推測される。一方、「4. 増資を引き受けてくれる先を見つけるのが困難であったから」との理由を回答した企業（150 社）は、その多くが検討はしたものの増資には至らなかった企業であると考えるのが自然であろう。増資を検討したが実施しなかった企業は 290 社であるので（表 1 2. 4）、概して半数の企業が、引受先がなかったために増資を断念したと推測される。この結果は、中小企業への

資本性資金の供給が不足していることを示唆していると考えられる。

5. 「主要金融機関との取引関係」の回答結果

問 1 3 現在最も多くの借入を受けている民間金融機関（借入残高 1 位の民間金融機関：政府系、商工中金を除く）について伺います。

1 3. 1 借入残高 1 位の民間金融機関の①業態、②金融機関名、③取引年数をご記入下さい。

①業態については該当するものの番号を○で囲んで下さい。②金融機関名、③取引年数は直接ご記入下さい。

①業態	1. 都市銀行（メガバンク） 2. 信託銀行 3. 地方銀行・第二地方銀行 4. 信用金庫 5. 信用組合 6. その他民間金融機関 7. 民間金融機関からの借入はない（⇒問 1 5 にお進み下さい）
②金融機関名	
③取引年数	1. 何らかの取引を始めてからの期間： 年 2. 借入を始めてからの期間： 年

表 1 3. 1 ① 借入残高 1 位の民間金融機関：①業態

		件数	割合
1.	都市銀行(メガバンク)	332	13.7
2.	信託銀行	3	0.1
3.	地方銀行・第二地方銀行	1,046	43.2
4.	信用金庫	495	20.4
5.	信用組合	58	2.4
6.	その他民間金融機関	25	1.0
7.	民間金融機関からの借入はない	462	19.1
合計		2,421	100.0

調査票のパートⅣである「主要金融機関との取引関係」では、金融機関との取引関係について尋ねている。多くの質問は、調査時点で最も多くの借入を受けている民間金融機関（以下、「借入残高 1 位の民間金融機関」という）について尋ねたものである。まず、業態を尋ねた結果（表 1 3. 1 ①）からは、回答企業の 4 割以上が地方銀行あるいは第二地方銀行から最も多くの借入を行っていることが分かる。次に多いのが信用金庫

で、約 2 割あり、これに 14%程度の都市銀行が続いている。なお、民間金融機関から借り入れていないとする企業も 2 割程度存在する。

表 1 3. 1 ② 借入残高 1 位の民間金融機関：②取引年数（年）

	サンプル数	平均値	中央値	標準偏差	最小値	最大値
1.何らかの取引について	1717	29.9	30.0	18.2	0.2	250.0
2.借入について	1390	22.5	20.0	16.8	0.2	100.0

次に、借入残高 1 位の民間金融機関との取引年数について尋ねた結果を示したものが表 1 3. 1 ②である。取引年数は、預金口座の開設など、何らかの取引を開始してから年数と、借入を初めて行ってから年数のそれぞれについて尋ねている。結果を見ると、何らかの取引を行ってから 30 年、借入を始めてから 20 年という企業が平均である。借入を行うまでには時間がかかることが分かる。この期間は、金融機関が回答企業の信用度を把握するための期間である可能性がある。

1 3. 2 借入残高 1 位の民間金融機関で貴社を担当する営業・渉外担当者について伺います。
営業・渉外担当者が貴社に来訪する際の主な目的は何ですか。下記の選択肢の中から主な（多い）ものを上から順に 3 つ選び、その番号をご記入下さい。

最も多い目的		2 番目に多い目的		3 番目に多い目的	
--------	--	-----------	--	-----------	--

選択肢

1. 申し込んだ融資の審査・情報収集	2. 集金
3. 事業・財務等に関する各種提案・アドバイス	4. 投資用各種金融商品の勧誘・販売
5. その他商品・サービスの勧誘・販売	
6. 特に目的なし（貴社の経営状況や金融取引ニーズの把握、情報収集等）	

表 1 3. 2 借入残高 1 位の民間金融機関の担当者の来訪目的

①最も多い目的			
		件数	割合
1.	申し込んだ融資の審査・情報収集	506	26.6
2.	集金	354	18.6
3.	事業・財務等に関する各種提案・アドバイス	234	12.3
4.	投資用各種金融商品の勧誘・販売	85	4.5

5.	その他商品・サービスの勧誘・販売	196	10.3
6.	特に目的なし(貴社の経営状況や金融取引ニーズの把握、情報収集等)	528	27.7
合計		1,903	100.0
② 2 番目に多い目的			
		件数	割合
1.	申し込んだ融資の審査・情報収集	264	15.7
2.	集金	131	7.8
3.	事業・財務等に関する各種提案・アドバイス	343	20.4
4.	投資用各種金融商品の勧誘・販売	207	12.3
5.	その他商品・サービスの勧誘・販売	419	25.0
6.	特に目的なし(貴社の経営状況や金融取引ニーズの把握、情報収集等)	315	18.8
合計		1,679	100.0
③ 3 番目に多い目的			
		件数	割合
1.	申し込んだ融資の審査・情報収集	206	13.9
2.	集金	60	4.1
3.	事業・財務等に関する各種提案・アドバイス	212	14.4
4.	投資用各種金融商品の勧誘・販売	178	12.1
5.	その他商品・サービスの勧誘・販売	358	24.2
6.	特に目的なし(貴社の経営状況や金融取引ニーズの把握、情報収集等)	463	31.3
合計		1,477	100.0

リレーションシップ・バンキングにおいては、金融機関の担当者が借手と頻繁に接触し、経営者の能力など、数値には表れない借手の強みを把握して貸出を行うことが期待されている。しかし、利鞘の縮小により、金融機関は手数料収入を重視しており、借手との接触も各種金融商品の販売を目的としている可能性がある。そこで、問 1 3. 2 では借入残高 1 位の民間金融機関の担当者が借手企業に来訪する際の目的を、上位 3 つまで尋ねている。その結果(表 1 3. 2)によると、まず、「①最も多い目的」の中で回答企業数が一番多かったのは「特に目的なし」であった。本当に何の目的もなく来訪することは考えられないため、この回答は金融機関が新たなビジネスチャンスを探っている、という積極的な解釈が可能である。次に多いのは、「申し込んだ融資の審査、情報収集」であり、これもリレーションシップ・バンキングと整合的である。次に多いのは

「集金」であるが、その次には「各種提案・アドバイス」が入り、金融機関がコンサルティングを行っていることが窺える。これに対して「投資用各種金融商品の勧誘・販売」、「その他商品・サービスの勧誘・販売」は、合計しても 15%程度である。

しかし、「② 2 番目に多い目的」、「③ 3 番目に多い目的」を見ると、「投資用各種金融商品の勧誘・販売」、「その他商品・サービスの勧誘・販売」、といった回答が多いことが分かる。訪問の主たる目的は融資関連の情報収集であっても、その際に手数料収入を期待した金融商品等の販売を行おうとしていることが示唆される。

1 3. 3 借入残高 1 位の民間金融機関で現在貴社を担当する①営業・渉外担当者と②支店長について伺います。両者が(a)貴社を担当している期間、両者との(b)平均的な面会頻度をご記入下さい。また貴社は(c)両者の能力をどう評価されているか、両者は(d)貴社の数字に表れない強みをどこまで理解しているか、について、該当する番号を 1 つ選び、○で囲んで下さい。

	①営業・渉外担当者	②支店長
(a) 担当期間（つきあい）の長さ	約 年 ヶ月	約 年 ヶ月
(b) 面会頻度（月に何回会うか）	月に 回	月に 回
(c) 能力評価（1 つに○）	1. 優秀な担当者である 2. 平均的な担当者である 3. あまり優秀な担当者でない	1. 優秀な支店長である 2. 平均的な支店長である 3. あまり優秀な支店長でない
(d) 数字に表れない貴社の強みへの理解度（1 つに○）	1. 良く理解している 2. 平均的である 3. あまり理解していない	1. 良く理解している 2. 平均的である 3. あまり理解していない

表 1 3. 3 (a) 借入残高 1 位の民間金融機関の担当者の担当期間

	サンプル数	平均値	中央値	標準偏差	最小値	最大値
①営業・渉外担当者	1,808	2 年 0.8 ヶ月	1 年 6 ヶ月	3 年 11 ヶ月	0 年 0.3 ヶ月	66 年 0 ヶ月
②支店長	1546	1 年 7.5 ヶ月	1 年 0 ヶ月	2 年 6 ヶ月	0 年 0.1 ヶ月	49 年 0 ヶ月

次に、問 1 3. 3 では、営業・渉外担当者と支店長に絞ったうえで、借入残高 1 位の民間金融機関の職員と回答企業との関係、ならびにその職員の能力について尋ねている。まず担当期間について尋ねた結果（表 1 3. 3 (a)）からは、現在の営業・渉外担当者が担当となって約 2 年であることが分かる。支店長についてはさらに短く、1 年 8 か月

ほどである。この結果は借手との癒着を防ぐため、金融機関が頻繁に担当者を異動させていることと整合的である。ただし、担当期間が短いことは、当該職員が借手に関する情報を十分に蓄積・利用できないことにつながる可能性もある。

表 1 3. 3 (b) 面会頻度（月に何回会うか）

	サンプル数	平均値	中央値	標準偏差	最小値	最大値
①営業・渉外担当者	1,820	2.4	1.0	3.1	0.10	31.0
②支店長	1,565	0.9	1.0	1.4	0.01	20.0

営業・渉外担当者あるいは支店長と回答企業との接触頻度を尋ねた結果を示したのが表 1 3. 3 (b)である。それによると、営業・渉外担当者は平均して月に 2 回程度借手と面会している。これに対して支店長は月に 1 回程度である。ただし、中央値を見ると、いずれも月 1 回である。平均値が中央値より大きいことから、営業・渉外担当者は、少数の借手について、特に何回も面会していることが分かる。

表 1 3. 3 (c) 営業・渉外担当者の能力評価

①営業・渉外担当者			
		件数	割合
1.	優秀な担当者である	487	26.3
2.	平均的な担当者である	1,208	65.3
3.	あまり優秀な担当者でない	156	8.4
合計		1,851	100.0
②支店長			
		件数	割合
1.	優秀な支店長である	529	33.7
2.	平均的な支店長である	955	60.8
3.	あまり優秀な支店長でない	88	5.6
合計		1,572	100.0

営業・渉外担当者と支店長について、借手企業側から見た能力評価の結果を示したのが表 1 3. 3 (c)である。これによると、営業・渉外担当者については平均的な能力であるという回答が 2/3 程度に上る。また、優秀だという評価も 1/4 程度見られる。これに対して、支店長については平均的だという回答は 6 割、優秀だという回答は 1/3 程度となっている。支店長に対する評価のほうが平均的に高いことが分かる。

表 1 3. 3 (d) 営業・渉外担当者の数字に表れない貴社の強みに対する理解

①営業・渉外担当者			
		件数	割合
1.	良く理解している	710	38.5
2.	平均的である	909	49.3
3.	あまり理解していない	223	12.1
合計		1,842	100.0
②支店長			
		件数	割合
1.	良く理解している	628	39.5
2.	平均的である	778	49.0
3.	あまり理解していない	183	11.5
合計		1,589	100.0

最後に、営業・渉外担当者と支店長が回答企業の数字に表れない強みをどの程度理解しているのかを尋ねた結果が表 1 3. 3 (d)に示されている。この回答は、リレーションシップ・バンキングで特に重視される、数値で表されない定性的な情報、いわゆる「ソフト情報」を金融機関の職員がどの程度理解しているのかを示している。結果によると、営業・渉外担当者の場合も支店長の場合も、半数の企業は理解が平均的であると答えている。これに対して「良く理解している」という回答は、これも 4 割程度で共通している。あまり理解していないという回答は 1 割超であり、少なくとも借手企業側から見る限り、金融機関の職員はソフト情報のある程度把握していると考えてよさそうである。

問 1 4 借入残高 1 位の民間金融機関（政府系、商工中金を除く）からの借入について伺います。

1 4. 1 2008 年のリーマンショック以降、設備投資資金の借入（申請）をしましたか。該当する番号を 1 つ選び、○で囲んで下さい。借入（申請）が複数回ある場合には、リーマンショック以降最初の借入（申請）についてお答え下さい。

1. こちらから申し込んで借入が認められた
2. メインバンクから設備投資を勧められ借入した
3. 申し込んだが拒絶された
4. 申し込んでいない

(⇒1. または 2. に○が付いていない場合は問 1 4. 3 にお進み下さい)

表 1 4. 1 リーマンショック以降の設備投資資金の借入（申請）の有無（借入残高 1 位の民間金融機関）

		件数	割合
1.	こちらから申し込んで借入が認められた	720	36.8
2.	メインバンクから設備投資を勧められ借入した	163	8.3
3.	申し込んだが拒絶された	31	1.6
4.	申し込んでいない	1,043	53.3
合計		1,957	100.0

次に、問 1 4 では、借入残高 1 位の民間金融機関からの設備資金の借入について、リーマンショック後の実態を具体的に質問している。法人企業統計によると、リーマンショック直後の 2008 年度は、企業規模を問わず設備投資が大きく減少したものの、2009 年度にはその反動で設備投資の回復が確認できる。しかし、その伸び率は鈍く、とりわけ中堅・中小企業については、2008 年度から 2012 年度までの設備投資の年平均伸び率がプラス 3.8%に止まっている。表 1 4. 1 に示された結果は、こうした状況とある程度整合的である。つまり、リーマンショック以降の設備投資資金の借入（申請）については、「申し込んでいない」とする企業が 53.3%を占めている。銀行の自己資本比率が充足されているなかで、貸出金利が低下しているにもかかわらず、銀行の中小企業向け貸出は伸び悩んでいるが、この結果は、経営者の将来に対する期待収益が大きく落ち込んでいることがその原因であることを示唆している。

この解釈は、他の回答結果とも整合的である。表から分かるように、企業側から申請をして借入が認められた企業は 36.8%であるのに対して、申し込んだが拒絶された企業はわずかに 1.6%に止まっている。また、メインバンクから設備投資を勧められ借入した企業も 8.3%存在している。

1 4. 2 前問の設備資金借入の際に、設備投資に関して何らかの提案がなされましたか。該当する番号を選び、全て○で囲んで下さい（複数選択可）。

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 設備投資の内容の修正や見直しが提案された 2. 設備の購入先を紹介してもらった 3. 老朽化した設備更新による効果を分析したうえで、設備投資の必要性を提案された 4. 設備更新に留まらず前向きな研究開発の必要性が提案された 5. 提案はなく融資の際に行われる審査のみ実施された |
|---|

表 1 4. 2 設備投資に関する提案の有無

		件数	割合
1.	設備投資の内容の修正や見直しが提案された	92	10.5
2.	設備の購入先を紹介してもらった	29	3.3
3.	老朽化した設備更新による効果を分析したうえで、設備投資の必要性を提案された	29	3.3
4.	設備更新に留まらず前向きな研究開発の必要性が提案された	48	5.5
5.	提案はなく融資の際に行われる審査のみ実施された	711	81.2
合計		909	

金融機関に対しては、単にお金を貸すだけではなく、資金供給に付随してコンサルティングを提供する機能も期待されている。資金需要が低迷するなかでは、貸手からの提案によって資金需要を掘り起こすという働きかけがとりわけ必要であろう。しかし、設備資金の借入に際してのコンサルティングについて尋ねた結果（表 1 4. 2）からは、設備投資借入に際して、81.2%が「提案はなく融資の際に行われる審査のみ実施された」としている。何らかの提案をしている場合でも、「設備投資の内容の修正や見直しが提案された」が 10.5%と最も多く、どちらかという金融機関のリスク管理の観点から設備投資の縮小を促すものであったことが示唆される。「設備投資更新に留まらず前向きな研究開発の必要性が提案された」というケースはわずか 5.5%にすぎない。現状では、少なくとも設備投資に関する限り、金融機関が提案型のコンサルティング機能を十分に発揮していないことが確認できる。

1 4. 3 （設備資金に限らず）一番最近に借入を申し込んだ際に、融資が拒否されたり、融資の条件が制約されたりしましたか。該当する番号を選び、全て○で囲んで下さい（複数選択可）。

1. 金利の引き上げを要求された	2. 借入額の減額を要求された
3. 借入期間の短縮を要求された	4. 借入担保の追加を要求された
5. 信用保証協会の保証を取り付けるよう要求された	
6. 上記以外の項目を要求された	
7. 借入条件の変更を要求されたことはない	

表 1 4. 3 融資拒否・融資条件の制約の有無

		件数	割合
1.	金利の引き上げを要求された	69	3.8
2.	借入額の減額を要求された	74	4.0
3.	借入期間の短縮を要求された	30	1.6
4.	借入担保の追加を要求された	64	3.5
5.	信用保証協会の保証を取り付けるよう要求された	359	19.6
6.	上記以外の項目を要求された	63	3.4
7.	借入条件の変更を要求されたことはない	1,351	73.9
合計		2,010	

問 1 4. 3 では、直近の融資申し込みに対して、企業が直面した制約について尋ねている。その結果（表 1 4. 3）によると、7 割以上の企業で条件変更は求められておらず、条件が厳しくなったと答えた企業は少数である。唯一回答が比較的多いのは、信用保証協会による保証の取り付け要求である。相対的に弱い資金需要の中、金融機関は借手に対してさらに条件を厳しくするような要求を行っていないことが分かり、これまでの結果と整合的である。ただし、その中でも信用保証協会の保証は求めているという結果からは、金融機関が過度のリスク回避的行動を行っているとの解釈のほか、リスクの高い借手に対しても（信用保証協会にリスクを転嫁して）貸出を行っているという、ネガティブな解釈も可能である。

6. 「取引金融機関の貸出態度」の回答結果

問 1 5 取引金融機関からの借入条件変更について伺います。

1 5. 1 2008 年のリーマンショック以降、（貴社の側からではなく）借入先の金融機関のいずれかから既存の借入条件（金利、借入額、借入期間、担保など）の変更を要求されたことがありますか。該当する番号を選び、全て○で囲んで下さい（複数選択可）。

1. 金利の引き上げを要求された	2. 借入額の減額を要求された
3. 借入期間の短縮を要求された	4. 借入担保の追加を要求された
5. 信用保証協会の保証を取り付けるよう要求された	
6. 上記以外の項目を要求された	
7. 借入条件の変更を要求されたことはない（⇒問 1 6 にお進み下さい）	

表 15. 1 既存の借入条件の変更要求の有無（金融機関から）

		件数	割合
1.	金利の引き上げを要求された	116	5.0
2.	借入額の減額を要求された	67	2.9
3.	借入期間の短縮を要求された	36	1.5
4.	借入担保の追加を要求された	66	2.8
5.	信用保証協会の保証を取り付けるよう要求された	182	7.8
6.	上記以外の項目を要求された	57	2.4
7.	借入条件の変更を要求されたことはない	1,998	85.6
合計		2,522	

調査票のパートVである「取引金融機関の貸出態度」では、既存の借入に関する条件変更について尋ねることで、金融機関の貸出態度を明らかにしている。対象期間は2008年のリーマンショック後の7年間であるが、とりわけ、リーマンショック後の数年は厳しい景気後退期であったため、借入条件の変更も通常より多かったであろうと予想される。

問15は、取引先金融機関から求められた借入条件の変更について尋ねている。まず、問15.1は、既存借入に関して金融機関側から条件変更の要求があったかどうか、そして、あったとすればどのような条件についてであったのかを尋ねている。その結果を示した表15.1を見ると、85%もの企業が、変更の要求はなかったと答えている。変更を要求された条件のうち最も多かったのは、表14.3の結果と整合的に、「信用保証協会の保証を取り付けるよう要求された」である。次に続くのは「金利の引き上げを要求された」であり、116社が該当した。

15.2 借入条件の変更は全ての金融機関から一斉に同様の要求を受けましたか。それとも、金融機関によって要求は違いましたか。該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 複数の借入先のうち、1金融機関のみから要求を受けた 2. 複数の借入先全てから、同じような要求を受けた 3. 複数の借入先全てから要求を受けたが、その内容はかなり違っていた 4. 複数の借入先のうち、いくつかの金融機関から要求を受けた 5. もともと1金融機関からしか借り入れていない |
|---|

表 15. 2 借入条件の変更要求に関する金融機関の対応の同一性

		件数	割合
1.	複数の借入先のうち、1金融機関のみから要求を受けた	109	23.7
2.	複数の借入先全てから、同じような要求を受けた	69	15.0
3.	複数の借入先全てから要求を受けたが、その内容はかなり違っていた	29	6.3
4.	複数の借入先のうち、いくつかの金融機関から要求を受けた	77	16.8
5.	もともと1金融機関からしか借り入れていない	175	38.1
合計		459	100.0

次に、問 15. 2 では、変更要求を受けた企業に対し、その要求が全ての金融機関から同様に受けたものかどうかを尋ねている。回答した 459 社のうち 38%は、そもそも 1 機関からしか借り入れを受けていない。複数から借り入れている企業については、回答はさまざまであった。「1 金融機関からのみ要求を受けた」が最も多く 24%、次に多いのが「複数の借入先のうち、いくつかの金融機関から要求を受けた」で 17%であり、「複数の借入先全てから、同じような要求を受けた」は 15%と比較的少ない。これらの結果は、借入条件の変更の要求が金融機関の協調的な行動ではないことを示唆している。個々の金融機関の経営状態が、それぞれの金融機関の行動の違いをもたらしている可能性がある。

15.3 貴社は、前問の要求を受け入れましたか。該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

1. 要求通り受け入れた	2. 受け入れなかった
3. 交渉の末、受け入れなかった要求もあるが、貴社にとって不利な条件で決着した	
4. 交渉の末、当初より貴社にとって有利な条件で決着した	

表 15. 3 借入条件の変更要求の受け入れの有無（自社）

		件数	割合
1.	要求通り受け入れた	238	56.0
2.	受け入れなかった	57	13.4
3.	交渉の末、受け入れなかった要求もあるが、貴社にとって不利な条件で決着した	59	13.9
4.	交渉の末、当初より貴社にとって有利な条件で決着した	71	16.7
合計		425	100.0

問 15. 3 では、金融機関からの借入条件の変更要求を受け入れたかどうかを尋ねている。その結果（表 15. 3）によると、半数以上が「要求通り受け入れた」と回答しているが、「受け入れなかった」も 13%あることが注目される。交渉を行った旨を回答する企業が約 30%あることも、企業がかなりの交渉力を持っていることを示唆している。

問 16 貴社が求めた借入条件変更について伺います。

16. 1 貴社では、2008 年のリーマンショック以降、（借入先金融機関の側からではなく）貴社から既存の借入条件（金利、借入額、借入期間、担保など）の変更を要求されたことがありますか。該当する番号を選び、全て○で囲んで下さい（複数選択可）。

1. 金利の引き下げを要求した	2. 借入額の増額を要求した
3. 借入期間の延長を要求した	4. 借入担保の縮小を要求した
5. 信用保証協会の保証付き融資から脱却し、プロパー融資にすることを要求した	
6. 上記以外の項目を要求した	
7. 借入条件の変更を要求したことはない（⇒問 16. 4にお進み下さい）	

表 16. 1 既存の借入条件の変更要求の有無（自社から）

		件数	割合
1.	金利の引き下げを要求した	557	23.5
2.	借入額の増額を要求した	185	7.8
3.	借入期間の延長を要求した	193	8.2
4.	借入担保の縮小を要求した	53	2.2
5.	信用保証協会の保証付き融資から脱却し、プロパー融資にすることを要求した	154	6.5
6.	上記以外の項目を要求した	80	3.4
7.	借入条件の変更を要求したことはない	1,528	64.5
合計		2,750	

金融機関が求めた条件変更について尋ねた問 15 に対し、この問 16 では逆に、企業の側から借入条件の変更を求めたかどうかを尋ねている。対象期間は問 15 と同じく、リーマンショック後である。結果を示した表 16. 1 によると、「借入条件の変更を要求したことはない」が約 2/3 を占めており、1/3 の企業は何らかの要求をしたことになる。金融機関側からの要求（表 15. 1）が 15%程度であったことと比較すると、条件変更は企業側からの要求によるものの方が多いといえる。要求した条件変更で最も多

いのは金利の引き下げであり、24%を占める。なお、2008 年から最近までは一貫して貸出平均金利が低下している時期であるため、金利引き下げ要求が出ることは自然なことと考えられる。

16.2 借入条件の変更は全ての借入先金融機関に対して同様の要求を出しましたか。それとも、金融機関によって違う要求を出しましたか。該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

- | |
|--------------------------------------|
| 1. 複数の借入先のうち、1金融機関にだけ要求を出した |
| 2. 複数の借入先全てに対して、同じような要求を出した |
| 3. 複数の借入先全てに要求を出したが、その内容はかなり違ったものだった |
| 4. 複数の借入先のうち、いくつかの金融機関に対して要求を出した |
| 5. もともと1金融機関からしか借り入れていない |
| 6. その他 |

表 16. 2 金融機関に対する借入条件の変更要求の同一性

		件数	割合
1.	複数の借入先のうち、1金融機関にだけ要求を出した	139	15.0
2.	複数の借入先全てに対して、同じような要求を出した	382	41.2
3.	複数の借入先全てに要求を出したが、その内容はかなり違ったものだった	28	3.0
4.	複数の借入先のうち、いくつかの金融機関に対して要求を出した	118	12.7
5.	もともと1金融機関からしか借り入れていない	224	24.2
6.	その他	36	3.9
合計		927	100.0

問 16. 2 では、条件変更を要求した企業に対し、その要求は全ての借入先に対して出したものかどうかを尋ねた。その結果（表 16. 2）によると、「もともと 1 金融機関からしか借り入れていない」という回答が 24%あったが、回答企業数が最大だったのは、「複数の借入先全てに対して、同じような要求を出した」（41%）である。借入先を選別せずに同一の要求を出している企業が多数を占めており、興味深い。

16.3 金融機関は、その要求を受け入れましたか。該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

1. 要求通り受け入れた	2. 受け入れなかった
3. 交渉の末、受け入れられなかった要求もあり、貴社にとって不利な条件で決着した	
4. 交渉の末、当初の契約より貴社にとって有利な条件で決着した	
5. その他	
(⇒回答後、問17にお進み下さい)	

表16.3 借入条件の変更要求の受け入れの有無（金融機関）

	件数	割合
1. 要求通り受け入れた	464	51.9
2. 受け入れなかった	72	8.1
3. 交渉の末、受け入れられなかった要求もあり、貴社にとって不利な条件で決着した	66	7.4
4. 交渉の末、当初の契約より貴社にとって有利な条件で決着した	236	26.4
5. その他	56	6.3
合計	894	100.0

問16.3では、金融機関が企業の要求を受け入れたかどうかを尋ねた。結果を示した表16.3から分かるように、「要求通り受け入れた」が半数以上を占めている。これに対して「受け入れなかった」は8%に過ぎず、また「交渉の末、当初の契約より貴社にとって有利な条件で決着した」も26%と多かった。これらの結果は、貸出契約を巡って、企業の側が強い交渉力を持っていた可能性を窺わせる。

16.4 借入条件の変更を要求しなかったのはなぜですか。該当する番号を選び、全て○で囲んで下さい（複数選択可）。

1. 十分満足できる条件で契約していたから	2. 経営が困った状態になかったから
3. 要求しても断られることが予想できたから	4. 商習慣から外れるから
5. その他	

表16.4 借入条件の変更を要求しなかった理由

	件数	割合
1. 十分満足できる条件で契約していたから	703	44.9
2. 経営が困った状態になかったから	435	27.8
3. 要求しても断られることが予想できたから	127	8.1

4.	商習慣から外れるから	63	4.0
5.	その他	362	23.1
合計		1,690	

問 16. 4では、借入条件の変更を要求しなかった企業に対して、その理由を尋ねている。その結果によると（表 16. 4）、「十分満足できる条件で契約していたから」が 45%、「経営が困った状態になかったから」が 28%を占め、変更要求を出す必要がなかった企業が大半であることが分かる。これに対して、「要求しても断られることが予想できたから」は 8%に過ぎない。これらの結果は、前問の結果と同様、貸出契約を巡って、企業の側が強い交渉力を持っていた可能性を窺わせる。また、「商習慣から外れるから」と答えたのはわずか 4%であり、既存貸出に関する貸出条件を巡って交渉することは通常の事態であることを示唆している。

7. 「新規金融機関との取引」の回答結果

問 17 新たな金融機関との取引開始について伺います。

17.1 過去3年間（2012年以降）に、これまで取引のなかった金融機関からの借入（新規先借入）を受けたことがありますか。該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

1. 複数の金融機関からある	2. 1つの金融機関からある
3. ない（⇒問 18にお進み下さい）	

表 17. 1 新たな金融機関からの借入（新規先借入）有無

		件数	割合
1.	複数の金融機関からある	183	7.3
2.	1つの金融機関からある	381	15.1
3.	ない	1,951	77.6
合計		2,515	100.0

調査票のパートVIである「新規金融機関との取引」では、回答企業とそれまでに取引の無かった金融機関との関係について尋ねている。最初の質問（問 17）は、新たな金融機関（新規先）との借入関係に関するものであり、問 17. 1は、過去3年間（2012年以降）に関して、これまで取引のなかった金融機関から借入を受けたかどうかを尋ねている。表 17. 1は、その結果を示したものである。この表によると、「複数の金融機関からある」との回答が 7.3%、「1つの金融機関からある」が 15.1%、「ない」が 77.6%であった。

表 17. 1からはまた、新規先借入がある企業（「複数の金融機関から新規先借入が

ある」企業と「1つの金融機関から新規先借入がある」企業の合計）が 564 社であることが分かる。先の表 1 3. 1 ①に示したように、民間金融機関からの借入がある企業は、1959 社であった。これらの結果を合わせると、金融機関から借り入れている企業の中で、およそ 4 社に 1 社は 3 年以内にそれまで借入を行っていなかった金融機関から新規の借入を行ったことになる。

1 7. 2 その借入のきっかけについて、該当する番号を選び、全て○で囲んで下さい（複数選択可）。

1. 貴社から積極的に申し入れた	2. 金融機関からの営業
3. 第三者からの紹介	

表 1 7. 2 新規先借入のきっかけ

		件数	割合
1.	貴社から積極的に申し入れた	87	15.1
2.	金融機関からの営業	424	73.6
3.	第三者からの紹介	95	16.5
合計		606	

問 1 7. 2 は、新規先からの借入があると回答した企業について、その借入のきっかけを尋ねている。結果を示した表 1 7. 2 によると、「貴社から積極的に申し入れた」が 15.1%、「金融機関からの営業」が 73.6%、「第三者からの紹介」が 16.5%であった。ほぼ 4 社に 3 社は、金融機関からの営業をきっかけにして新規の借入を行っていることになり、金融機関が積極的に新規企業に融資を持ちかけている実態が明らかになった。なお、他の質問と合わせて結果を見た場合には、経営が良好な企業に対しては金融機関側から、経営が苦しい企業は企業側から、それぞれアプローチを行っているという結果も得られている。

17.3 新規先からの借入をした理由や方針などについて、下記の項目に関して「1. 非常に良く当てはまる」、「2. 当てはまる」、「3. 当てはまらない」の3段階で評価して下さい。

	非常によく当てはまる	当てはまる	当てはまらない
1) 借入金利の面で魅力的	1	2	3
2) 金利以外の借入条件の面で魅力的	1	2	3
3) 新しい取引先（仕入先・得意先）情報の提供があった	1	2	3
4) 経営改善や強化につながる提案があった	1	2	3
5) その他、既取引先金融機関とは異なる情報提供があった	1	2	3
6) いざという場合に頼りになりそう	1	2	3
7) 資金調達先を多様化するため	1	2	3
8) 近くにその金融機関の営業店舗がある	1	2	3
9) その金融機関の担当者が熱心である	1	2	3
10) メインバンクにない独自の融資商品がある	1	2	3
11) メインバンクの与信枠が上限に達しており、量的に不足している	1	2	3
12) メインバンクが他金融機関からの借入を勧めている	1	2	3
13) メインバンクから貸し渋り・貸しはがしを受けた	1	2	3
14) メインバンクに比べて社会的なステータスが高い	1	2	3
15) メインバンクが安定的に資金を提供してくれるか不安	1	2	3
16) メインバンクに不満がある	1	2	3
17) 今後、その金融機関をメインバンクにしたい	1	2	3
18) 今後、その金融機関との取引は借入金利次第で継続する	1	2	3

表 17. 3 新規先借入の理由・方針

		1 非常によくあてはまる		2 当てはまる		3 当てはまらない		合計
		件数	割合	件数	割合	件数	割合	
1.	借入金利の面で魅力的	215	40.0	207	38.5	115	21.4	537
2.	金利以外の借入条件の面で魅力的	88	16.9	217	41.6	217	41.6	522
3.	新しい取引先（仕入先・得意先）情報の提供があった	32	6.2	80	15.5	404	78.3	516
4.	経営改善や強化につながる提案があった	38	7.4	102	20.0	371	72.6	511

5.	その他、既取引先金融機関とは異なる情報提供があった	46	8.9	153	29.7	317	61.4	516
6.	いざという場合に頼りになりそう	63	12.2	245	47.6	207	40.2	515
7.	資金調達先を多様化するため	167	31.4	267	50.2	98	18.4	532
8.	近くにその金融機関の営業店舗がある	75	14.5	194	37.4	250	48.2	519
9.	その金融機関の担当者が熱心である	129	24.5	295	56.0	103	19.5	527
10.	メインバンクにない独自の融資商品がある	43	8.4	135	26.4	334	65.2	512
11.	メインバンクの与信枠が上限に達しており、量的に不足している	19	3.7	92	17.9	404	78.4	515
12.	メインバンクが他金融機関からの借入を勧めている	7	1.4	22	4.3	482	94.3	511
13.	メインバンクから貸し渋り・貸しはがしを受けた	13	2.5	31	6.1	468	91.4	512
14.	メインバンクに比べて社会的なステータスが高い	26	5.1	90	17.6	394	77.3	510
15.	メインバンクが安定的に資金を提供してくれるか不安	22	4.3	108	21.2	380	74.5	510
16.	メインバンクに不満がある	31	6.0	97	18.8	389	75.2	517
17.	今後、その金融機関をメインバンクにしたい	24	4.6	63	12.1	433	83.3	520
18.	今後、その金融機関との取引は借入金利次第で継続する	76	14.5	300	57.4	147	28.1	523

問17.3は、新規先から借入を行った理由や、今後の方針などについて尋ねている。その結果は、表17.3にまとめた通りである。「非常によく当てはまる」と回答した比率で比較すると、最も多いのは「1. 借入金利の面で魅力的」であり、40.0%の企業が選択している。金融機関が新規顧客を獲得するために金利競争を展開している状況が窺える。さらに、「9. その金融機関の担当者が熱心である」についても24.5%の企業

が選択しており、金融機関の職員が新規先の開拓に傾注している様子が分かる。ただし、既存先への支援が手薄になっているのではないかと心配される結果でもある。

また、「7. 資金調達先を多様化するため」が全体では2番目の回答比率（31.4%）となっている。企業側にとっては、新規先から低金利での資金調達を実現するだけでなく、従来から借りている金融機関に対する交渉力を強化することにも利用しているであろう。

これに対して金融機関側から見ると、こうした低金利による新規先の獲得が金融機関の顧客基盤を強化しているかどうかは疑問である。たとえば「17. 今後、その金融機関をメインバンクにしたい」の選択肢に関しては、83.3%の企業が「当てはまらない」を選択しており、また「18. 今後、その金融機関との取引は借入金利次第で継続する」との回答に関して「当てはまらない」と回答した企業、つまり金利にかかわらず継続する方針である企業は28.1%と少なかった。

こうした回答結果からは、多くの企業は低金利を提示する金融機関と取引を始めるものの、その金融機関をメインバンクにするつもりはなく、低金利を提示しなくなったら当該金融機関との取引関係を解消するつもりであることが分かる。低金利での融資実行は、地域金融機関のビジネスモデルである長期的なリレーションの構築の端緒にはなっていない、という課題が指摘できる。

8. 「金融機関によるコンサルティングについて」の回答結果

問18 貴社に対する金融機関のコンサルティングについて伺います。貴社の周り（新聞や雑誌で読んだというものは除きます）で、金融機関からの有益な助言によって業績を向上・改善させた企業がありますか。該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

1. ある	2. ない	3. わからない
-------	-------	----------

表18 金融機関のコンサルティングによる業績向上・改善の有無

		件数	割合
1.	ある	153	6.1
2.	ない	1,011	40.1
3.	わからない	1,355	53.8
合計		2,519	100.0

コンサルティング機能の強化が金融機関に対して求められているが、調査票のパートVIIである「金融機関によるコンサルティングについて」では、その実態について尋ねて

いる。最初に、問18では、金融機関からの有益な助言によって業績を向上・改善させた企業が、回答企業の周りにあるかどうかを尋ねている。メインバンクが助言を行い成功した企業を目の当たりにすれば、金融機関のコンサルティングに対して信頼感が高まり、金融機関からの厳しい助言に対しても真摯に対応する気持ちが強くなると考えられるからである。得られた結果は、表18にまとめられている。残念ながら、「ある」とする企業は6%にとどまっている。ほとんどの企業にとって、金融機関によるコンサルティング機能の実効性を感じられる機会は乏しいことを示す結果である。

問19 コンサルティングに関して、借入残高1位の民間金融機関（あるいは同金融機関から紹介された専門家）の実態について伺います。

19.1 借入残高1位の民間金融機関（が紹介する専門家）から、①貴社の経営に関わる具体的な提案を受けましたか（一般的な情報提供を除く）。該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。また、提案を受けた場合、それらの提案は②経営に直接役に立ちましたか。該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

	①金融機関からの提案の有無	②提案の経営への有効性 (①が「1.有」の場合)		
		1. 直接役に立った	2. 参考になった程度	3. 役に立たなかった
1) 専門家の紹介（弁護士、公認会計士、中小企業診断士等）	1. 有 2. 無	1	2	3
2) 販売先の紹介	1. 有 2. 無	1	2	3
3) 仕入先の紹介	1. 有 2. 無	1	2	3
4) 産学官連携のコーディネート	1. 有 2. 無	1	2	3
5) 財務診断	1. 有 2. 無	1	2	3
6) 商品開発や研究開発	1. 有 2. 無	1	2	3
7) 新規分野進出	1. 有 2. 無	1	2	3
8) 海外展開	1. 有 2. 無	1	2	3
9) 事業所や工場の移転・新設	1. 有 2. 無	1	2	3
10) 人事・労務体制の改善	1. 有 2. 無	1	2	3
11) 人材の紹介・斡旋	1. 有 2. 無	1	2	3
12) 社員研修	1. 有 2. 無	1	2	3
13) 組織改革	1. 有 2. 無	1	2	3
14) 事業再生	1. 有 2. 無	1	2	3
15) 事業承継	1. 有 2. 無	1	2	3
16) コーポレートアイデンティティの確立	1. 有 2. 無	1	2	3
17) 株式公開の支援	1. 有 2. 無	1	2	3

表 19. 1① 借入残高 1 位の民間金融機関からのコンサルティング：有無

		1. 有		2. 無		合計(n)
		件数	割合	件数	割合	
1.	専門家の紹介(弁護士、公認会計士、中小企業診断士等)	221	10.8	1,828	89.2	2,049
2.	販売先の紹介	305	14.9	1,737	85.1	2,042
3.	仕入先の紹介	126	6.3	1,889	93.7	2,015
4.	産学官連携のコーディネート	80	4.0	1,923	96.0	2,003
5.	財務診断	379	18.6	1,658	81.4	2,037
6.	商品開発や研究開発	30	1.5	1,967	98.5	1,997
7.	新規分野進出	69	3.4	1,933	96.6	2,002
8.	海外展開	87	4.3	1,914	95.7	2,001
9.	事業所や工場の移転・新設	91	4.5	1,911	95.5	2,002
10.	人事・労務体制の改善	71	3.6	1,929	96.5	2,000
11.	人材の紹介・斡旋	67	3.4	1,933	96.7	2,000
12.	社員研修	197	9.8	1,820	90.2	2,017
13.	組織改革	49	2.4	1,952	97.6	2,001
14.	事業再生	66	3.3	1,936	96.7	2,002
15.	事業承継	265	13.0	1,768	87.0	2,033
16.	コーポレートアイデンティティの確立	17	0.9	1,977	99.1	1,994
17.	株式公開の支援	11	0.6	1,985	99.4	1,996

問 19. 1 では、実際に受けたコンサルティングについて尋ねている。まず表 19. 1 ①は、借入残高 1 位の民間金融機関から具体的に提案を受けたかどうかに関して、内容別の結果を示している。示された結果からは、いずれの項目でも提案を受けていないとする企業がほとんどであり、現状において金融機関の提案能力に限界があることが確認できる。提案があったとする項目では「財務診断」(18.6%) が最も多く、以下「販売先の紹介」(14.9%)、「事業承継」(13.0%)、「専門家の紹介(弁護士、公認会計士、中小企業診断士)」(10.8%) となっている。これらはいずれも金融機関の既存のノウハウを活用すれば対応できるサービスである。提案されることを望んでない企業が含まれる点を考慮するとしても、提案率が 20% にも満たないという結果は、コンサルティングの重要性が叫ばれているにもかかわらず、金融機関が積極的に対応できていないこと

を示唆している。

表 19. 1② 借入残高 1 位の民間金融機関からのコンサルティング：経営への貢献

		1. 直接役に立った		2. 参考になった程度		3. 役に立たなかった		合計 (n)
		件数	割合	件数	割合	件数	割合	
1.	専門家の紹介(弁護士、公認会計士、中小企業診断士等)	105	40.7	113	43.8	40	15.5	258
2.	販売先の紹介	124	37.1	140	41.9	70	21	334
3.	仕入先の紹介	32	19.2	82	49.1	53	31.7	167
4.	産学官連携のコーディネート	13	10.5	59	47.6	52	41.9	124
5.	財務診断	89	22.8	253	64.7	49	12.5	391
6.	商品開発や研究開発	8	10.4	24	31.2	45	58.4	77
7.	新規分野進出	16	14.7	53	48.6	40	36.7	109
8.	海外展開	12	9.3	69	53.5	48	37.2	129
9.	事業所や工場の移転・新設	28	21.2	58	43.9	46	34.8	132
10.	人事・労務体制の改善	33	30	38	34.5	39	35.5	110
11.	人材の紹介・斡旋	28	26.2	28	26.2	51	47.7	107
12.	社員研修	49	22.4	118	53.9	52	23.7	219
13.	組織改革	19	21.8	32	36.8	36	41.4	87
14.	事業再生	29	27.1	36	33.6	42	39.3	107
15.	事業承継	50	17.7	183	64.7	50	17.7	283
16.	コーポレートアイデンティティの確立	3	4.9	17	27.9	41	67.2	61
17.	株式公開の支援	0	0	9	16.7	45	83.3	54

次に表 19. 1②は、提案された内容が役に立ったかどうかを尋ねた結果を示している。これによると、「役に立った」とする比率は総じて低く、半数近くは「参考になった程度」と回答している。金融機関が最も得意とする「財務診断」についても、「役に立った」と回答した企業はわずかに 22.8%に止まっており、金融機関のコンサルティング機能の発揮というには程遠い状況にある。「財務診断」以外で「役に立った」が「役に立たなかった」を上回っている項目は、「専門家の紹介」と、ビジネスマッチングの

一部である「販売先の紹介」のみである。

金融庁の指針（2012年12月「中小企業に対する金融円滑化を図るための臨時措置に関する法律に基づく金融監督に関する指針」）のなかでも重視されている「海外進出」に関しては、「役に立った」が9.3%であるのに対して、「役に立たなかった」が37.2%と大きく上回っている。その他にも、「事業再生」では「役に立った」が27.1%であるのに対して「役に立たなかった」が39.3%、「事業承継」では「役に立った」が17.7%であるのに対して「役に立たなかった」が17.7%と、企業からの評価はいずれの項目においても高くない。

19.2 同金融機関の渉外担当者による取引先に対するコンサルティング能力は、5年前と比べてどうなっていると思いますか。該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

1. 大きく向上	2. やや向上	3. 横ばい	4. やや悪化
5. 悪化	6. わからない		

表19.2 借入残高1位の民間金融機関の渉外担当者のコンサルティング能力（5年前との比較）

		件数	割合
1.	大きく向上	55	2.3
2.	やや向上	302	12.8
3.	横ばい	707	30.0
4.	やや悪化	102	4.3
5.	悪化	103	4.4
6.	わからない	1,087	46.1
合計		2,356	100.0

コンサルティングに関しては、専門的な内容については金融機関の本部スタッフや外部専門家との連携によって対応する必要があると考えられるが、企業の経営課題や経営者の悩みなどを的確に把握し、迅速に対応できるかどうかは渉外担当者の能力に大きく依存している。しかし、渉外担当者は担当先数の増大や多様な業務に追われて、企業との日常的な関係強化が難しくなっていることが懸念されている。この点に関して、表19.2は、取引金融機関の渉外担当者の能力の変化について尋ねた結果を示している。それによると、「大きく向上」（2.3%）と「やや向上」（12.8%）を合わせると、「悪化」（4.4%）と「やや悪化」（4.3%）を合わせた比率を上回っている。しかし、「わからない」（46.1%）が半数近くを占め、次いで「横ばい」（30.0%）が多くなっている。回答

企業の真意は不明であるが、これらの回答結果はそもそも経営者が渉外担当者に期待していないことを示す結果である、と解釈することも可能であろう。

19.3 同金融機関が取引先企業の本業を支援する態度について、5年前と比べてどう変化したと評価されていますか。該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

1. 非常に積極化	2. やや積極化	3. 横ばい	4. やや消極化
5. 消極化	6. わからない		

表 19. 3 借入残高1位の民間金融機関の本業支援に対する態度（5年前との比較）

	件数	割合
1. 非常に積極化	187	7.9
2. やや積極化	466	19.7
3. 横ばい	696	29.5
4. やや消極化	96	4.1
5. 消極化	115	4.9
6. わからない	800	33.9
合計	2,360	100.0

問19.3では、借入残高1位の民間金融機関が取引先企業の本業を支援する際の態度について、5年前と比べてどう変化したか、その評価を尋ねている。回答結果（表19.3）によると、「横ばい」が29.5%と多いが、「やや積極化」が19.7%、「非常に積極化」が7.9%あり、4社に1社は積極的な評価をしている。ただし、「わからない」が33.9%に達していることには注意が必要である。多くの企業にとって、金融機関による本業支援に対する取組姿勢は、まだ実感できるほどではないという可能性が高い。

19.4 同金融機関は、取引先の本業支援の取り組みや成果を、渉外担当者の人事評価の重要な項目として位置づけていると思いますか。該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

1. 思う	2. 思わない	3. わからない
(⇒2. または3. と回答された方は問20にお進み下さい)		

表 19. 4 借入残高1位の民間金融機関の本業支援と人事評価の関係の有無

	件数	割合
1. 思う	410	17.3
2. 思わない	519	21.9

3.	わからない	1,437	60.7
合計		2,366	100.0

金融機関の担当者による取引先の本業支援に対する積極性は、その担当者自身がどのように人事評価を受けるかに依存すると考えられる。問 19. 4 では、金融機関が人事評価において、取引先の本業支援を重要視しているように見えるかどうかを尋ねている。表 19. 4 にまとめたように、得られた結果では「1. 思う」が 17.3%、「2. 思わない」が 21.9%となっており、後者が若干であるが上回っている。

しかし、この質問では「3. わからない」が 60%を超えている。借手が金融機関内部の人事評価に関する情報をよく知らないという結果は不自然ではないが、渉外担当者と企業の間で日常的にコミュニケーションが十分に取られていないことを示唆している結果だと考えられなくもない。実際に、営業・渉外担当者との接触頻度（問 13. 3）と合わせて見てみると、「3. 分からない」と答えた企業のひと月あたりの接触頻度は平均で 2.24 回であるのに対し、「2. 思わない」では 2.45 回、「1. 思う」では 2.9 回であった。

19.5 同金融機関が、取引先の本業支援の取り組みや成果を、渉外担当者の人事評価の重要な項目として位置づけていると思うのはなぜですか。該当する番号を選び、全て○で囲んで下さい（複数選択可）。

1. 渉外担当者の言動や姿勢	2. 支店長の言動や姿勢
3. 経営トップ（頭取や理事長）の言動や姿勢	4. 過去の当該金融機関の行動
5. 地域での評判	6. その他

表 19. 5 借入残高 1 位の民間金融機関の本業支援と人事評価の関係に関する判断の理由

		件数	割合
1.	渉外担当者の言動や姿勢	340	55.5
2.	支店長の言動や姿勢	271	44.2
3.	経営トップ（頭取や理事長）の言動や姿勢	85	13.9
4.	過去の当該金融機関の行動	86	14.0
5.	地域での評判	64	10.4
6.	その他	84	13.7
合計		930	

問19.5では、回答企業がなぜ、借入残高1位の民間金融機関が担当者の本業支援を人事評価において重視していると思うか、その理由を尋ねている。得られた結果（表19.5）によると、「1. 渉外担当者の言動や姿勢」からそう感じたとする答えが最も多い。また、「2. 支店長の言動や姿勢」の影響も相当に大きい。ただし、各金融機関のアンニュアルレポート等を見ると、ほとんど全ての金融機関において、経営者は取引先の本業支援を重視している。その点からすると、上記の結果は、経営トップの言動や姿勢が多く企業の理解されるまでには至っていないことを示唆しているのかもしれない。企業の本業支援に関しては、その熱意が現場の職員から企業に自然に伝わるような状況を目指していかなければならないのであろう。

問20 今後金融機関に対して期待する、情報提供以外のアドバイスやコンサルティングサービスについて伺います。

20.1 いずれかの取引金融機関から、情報提供以外のアドバイスやコンサルティングを期待しますか。該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

- | |
|--|
| 1. 民間金融機関に対して、あくまでも無料サービスの範囲内で期待する |
| 2. 民間金融機関に対して、有料でも構わないのでより質の高いサービスを期待する |
| 3. 民間金融機関には期待しないが政府系金融機関には期待する |
| 4. 民間金融機関、政府系金融機関ともに期待しない |
| (⇒1. から 3. のいずれにも○が付いていない場合は、問21にお進み下さい) |

表20.1 アドバイスやコンサルティングに関する金融機関への期待

		件数	割合
1.	民間金融機関に対して、あくまでも無料サービスの範囲内で期待する	989	42.3
2.	民間金融機関に対して、有料でも構わないのでより質の高いサービスを期待する	431	18.4
3.	民間金融機関には期待しないが政府系金融機関には期待する	124	5.3
4.	民間金融機関、政府系金融機関ともに期待しない	794	34.0
合計		2,338	100.0

これまでの結果からも理解できるように、現状において多くの経営者は、金融機関のコンサルティングを評価しておらず、また過剰な期待も抱いていない。実際に、取引先金融機関からアドバイスやコンサルティングサービスに対する企業の期待を尋ねた問20.1の結果をみると、「1. 民間金融機関に対して、あくまでも無料サービスの範囲内で期待する」（42.3%）、「4. 民間金融機関、政府系金融機関ともに期待しない」

(34.0%)という回答に見られるように、現状維持派ないし否定派が大部分を占めている。ただし、「2. 民間金融機関に対して、有料でも構わないのでより質の高いサービスを期待する」としている企業も 18.4%存在する。成果につながるコンサルティングが展開できるような体制づくりに主体的に取り組む金融機関が現れてくることが重要であろう。

20.2 今後、取引金融機関に対してどのようなアドバイスやコンサルティングサービスの体制を期待しますか。該当する番号を1つ選び、○で囲んで下さい。

1. 金融機関自身ではなく外部専門家の紹介など仲介役としての機能を充実してもらいたい
2. 外部専門家の紹介ではなく、金融機関本体（本部スタッフ）でアドバイスやコンサルティングができるような体制を強化してもらいたい
3. 本部スタッフだけではなく、支店レベルでもアドバイスやコンサルティングができるようなスタッフを養成してもらいたい
4. その他

表20.2 アドバイスやコンサルティングに関して金融機関に期待する体制のあり方

		件数	割合
1.	金融機関自身ではなく外部専門家の紹介など仲介役としての機能を充実してもらいたい	362	22.1
2.	外部専門家の紹介ではなく、金融機関本体（本部スタッフ）でアドバイスやコンサルティングができるような体制を強化してもらいたい	360	22.0
3.	本部スタッフだけではなく、支店レベルでもアドバイスやコンサルティングができるようなスタッフを養成してもらいたい	600	36.6
4.	その他	317	19.3
合計		1,639	100.0

表20.2は、金融機関に対してどのようなコンサルティング体制を期待するかを尋ねた結果を示したものである。それによると、「1. 金融機関自身ではなく外部専門家の紹介など仲介役としての機能を充実してもらいたい」（22.1%）という回答は、「2. 外部専門家の紹介ではなく、金融機関本体（本部スタッフ）でアドバイスやコンサルティングができるような体制を強化してもらいたい」（22.0%）と「3. 本部スタッフだけではなく、支店レベルでもアドバイスやコンサルティングができるようスタッフを養成してもらいたい」（36.6%）を合わせた比率を大きく下回っている。この結果は、企業側からすると、多くの金融機関が現在模索している外部専門家との連携強化より、金

融機関内部のスタッフによるサービスの提供を望んでいることを示す結果であると言える。とりわけ企業は、経営者と日常的に交渉する渉外担当者の能力の向上（選択肢3.）を期待している。表19. 2で示したように、現状ではあまり期待されていない渉外担当者の役割の見直しや能力向上は、コンサルティング機能を重視する金融機関にとっては重要な課題であろう。

20.3 今後、取引金融機関に対してどの項目に関するアドバイスやコンサルティングサービスを期待しますか。該当する番号を選び、全て○で囲んで下さい（複数選択可）。

1. 販売先の紹介（ビジネスマッチング）	2. 仕入先の紹介
3. 産学官連携のコーディネート	4. 財務診断とその改善策の提示
5. 商品開発や研究開発に関する提案	6. 新規分野に関する提案
7. 海外展開に関する提案	8. 事業所や工場の移転・新設等の提案
9. 人事・労務体制の改善に関する提案	10. 人材の紹介・斡旋（人材マッチング）
11. 社員研修に関する提案	12. 組織改革に関する提案
13. 事業再生に関する提案	14. 事業承継に関する提案
15. その他	

表20.3 金融機関に期待するアドバイスやコンサルティングの内容

		件数	割合
1.	販売先の紹介（ビジネスマッチング）	765	45.2
2.	仕入先の紹介	247	14.6
3.	産学官連携のコーディネート	135	8.0
4.	財務診断とその改善策の提示	533	31.5
5.	商品開発や研究開発に関する提案	112	6.6
6.	新規分野に関する提案	358	21.2
7.	海外展開に関する提案	109	6.4
8.	事業所や工場の移転・新設等の提案	132	7.8
9.	人事・労務体制の改善に関する提案	209	12.4
10.	人材の紹介・斡旋（人材マッチング）	380	22.5
11.	社員研修に関する提案	277	16.4
12.	組織改革に関する提案	131	7.7
13.	事業再生に関する提案	154	9.1
14.	事業承継に関する提案	467	27.6

15.	その他	200	11.8
合計		4,209	

今後、取引金融機関に対して期待するアドバイスやコンサルティングサービスを尋ねた結果を示したのが表 20. 3 である。回答は、「販売先の紹介（ビジネスマッチング）」（45.2%）、「財務診断とその改善策の提示」（31.5%）、「事業承継に関する提案」（27.6%）、「人材の紹介・斡旋（人材マッチング）」（22.5%）、「新規分野に関する提案」（21.2%）の順で多くなっている。表 19. 1 ②で示したように、ビジネスマッチングや財務診断は、現状においても提案されることが多く、かつ「役に立った」とする比率も高い。しかし、それ以外の項目は、提案率が低いだけでなく、評価も低い。ここで得られた結果は、事業承継、人材マッチング、新規分野に関する提案、といった項目に関して、金融機関がノウハウを蓄積するための新たな体制づくりが不可欠であることを示唆している。

9. 「不動産取得における借入について」の回答結果

問 2 1 2000 年以降、貴社は不動産を購入されましたか。

1. 購入した	2. 購入しなかった（⇒回答終了です）
---------	---------------------

表 2 1 不動産購入の有無（2000 年以降）

		件数	割合
1.	購入した	707	27.6
2.	購入しなかった	1,850	72.4
合計		2,557	100.0

調査票の最後にあたるパートⅧの「不動産取得における借入について」においては、回答企業による不動産の取得と、その際に発生した借入に関して質問を行っている。まず、問 2 1 では、2000 年以降に企業が不動産を購入したかどうかを尋ねている。得られた結果（表 2 1）からわかるように、不動産を購入した企業は 27.6% である。

問 2 2 購入不動産の特徴について、以下お答え下さい。

購入不動産の内訳 (1つに○)	1. 土地のみ 2. 土地と建物 3. 建物のみ (所有する敷地に建設) 4. 建物のみ (借地に建設)
最寄駅	(路線名:) 線 (駅名:) 駅
最寄駅までの距離 (1つに○)	1. 500m 未満 2. 500m 以上 1 km 未満 3. 1km 以上 5km 未満 4. 5km 以上 10km 未満 5. 10km 以上
購入時期	(西暦 年 月)
購入価格	() 億 () 千万円

表 2 2. 1 購入不動産の特徴：内訳

		件数	割合
1.	土地のみ	245	36.0
2.	土地と建物	374	55.0
3.	建物のみ(所有する敷地に建設)	35	5.1
4.	建物のみ(借地に建設)	26	3.8
合計		680	100.0

問 2 2 では、購入した不動産の特徴について、その詳細を尋ねている。どの質問も、それぞれの不動産の価値を評価する上で重要な質問である。まず購入不動産の内訳（種類）については（表 2 2. 1）、土地と建物を合わせて購入した企業が 55.0%、土地のみが 36.0%となっており、土地を購入した企業が回答企業中 9 割以上を占めていることが分かる。

表 2 2. 2 購入不動産の特徴：最寄駅までの距離

		件数	割合
1.	500m 未満	96	17.4
2.	500m 以上 1 km 未満	89	16.1
3.	1km 以上 5km 未満	259	46.8
4.	5km 以上 10km 未満	74	13.4
5.	10km 以上	35	6.3
合計		553	100.0

次に、最寄駅までの距離は（表 2 2. 2）、回答企業の約半数が 1km 以上 5km 未満と答えている。次に多いのは、1km 未満で 33.5%であり、5km 以上の 19.7%が続いている。

表 2 2 . 3 購入不動産の特徴：購入時期

		件数	割合
1.	1999 年まで	7	1.3
2.	2000 年	12	2.2
3.	2001 年	10	1.8
4.	2002 年	17	3.1
5.	2003 年	12	2.2
6.	2004 年	18	3.3
7.	2005 年	37	6.7
8.	2006 年	21	3.8
9.	2007 年	42	7.6
10.	2008 年	28	5.1
11.	2009 年	31	5.6
12.	2010 年	32	5.8
13.	2011 年	42	7.6
14.	2012 年	70	12.7
15.	2013 年	86	15.6
16.	2014 年	88	15.9
合計		553	100.0

表 2 2 . 3 は、購入時期について尋ねた結果を示したものである。それによると、2011 年以降、つまり調査時点から過去 5 年弱以内が 51.7%を占めている。ただし、この結果は、近年の不動産購入ほど回答者が詳細を覚えていることを反映したものかもしれない。

表 2 2 . 4 購入不動産の特徴：購入価格

サンプル数	平均値	中央値	標準偏差	最小値	最大値
465	1 億 2,000 万円	5,000 万円	2 億 3,400 万円	40 万円	35 億円

表 2 2 . 4 は、購入価格に関する回答結果を示したものである。得られた結果によると、購入価格は平均で 1 億 2,000 万円となっている。ただし、中央値では 5,000 万円であり、分布は右に偏っていることが窺える。

建物を購入された場合

建物の構造（１つに○）	1. 木造 2. 鉄骨造 3. コンクリート造 4. 超高層 5. その他（ ）
建物の用途（１つに○）	1. 事務所 2. 店舗 3. 住宅（一戸建て） 4. 共同住宅（マンション、アパート等） 5. 工場 6. 倉庫 7. その他（ ）
床面積	（ ）㎡ ※１坪＝3.3 ㎡として算出して下さい。

表 2 2. 5 購入建物の構造

	件数	割合
1. 木造	73	17.3
2. 鉄骨造	266	63.2
3. コンクリート造	74	17.6
4. 超高層	3	0.7
5. その他	5	1.2
合計	421	100.0

次に、問 2 2 では建物を購入した場合について、その詳細を尋ねた。まず、購入した建物の構造に関する結果（表 2 2. 5）からは、鉄骨造が 63.2%と過半数を占めることが分かる。これに続くのは、コンクリート造で 17.6%、さらに木造で 17.3%となっており、それ以外の構造はほとんど見られない。

表 2 2. 6 購入建物の用途

	件数	割合
1. 事務所	90	23.7
2. 店舗	55	14.5
3. 住宅（一戸建て）	18	4.7
4. 共同住宅（マンション、アパート等）	42	11.1
5. 工場	74	19.5
6. 倉庫	55	14.5
7. その他	46	12.1
合計	380	100.0

購入した建物の用途に関する回答結果を示したのが表 2 2. 6 である。それによると、最も多いのは事務所(23.7%)である。以下、工場(19.5%)、店舗(14.5%)、倉庫(14.5%)、

共同住宅（マンション・アパート等）（11.1％）の順となっている。

表 2 2 . 7 購入建物の床面積（㎡）

サンプル数	平均値	中央値	標準偏差	最小値	最大値
307	1,066.8	417.0	2,319.6	30.0	3,3120.0

購入した建物について、床面積を尋ねている。得られた結果（表 2 2 . 7）によると、平均は 1066.8 平方メートルであり、中央値は 417 平方メートルであった。

土地を購入された場合

敷地面積	()㎡ ※1坪=3.3㎡として算出して下さい。
用途地域（1つに○）	1. 住宅系の用途地域（住居専用・住居・準住居） 2. 商業系の用途地域（商業・近隣商業） 3. 工業系の用途地域（工業・準工業地域・工業専用）
法令上の土地利用制限 （あてはまるもの全てに○）	1. 農地 2. 市街化調整区域 3. 土砂災害警戒区域
指定容積率	()%
購入時のインフラの整備 状況（その不動産に供給されているものに○）	1. 都市ガス 2. 上水道 3. 本下水
前面道路のおおよその幅員（1つに○）	1. 4m 未満 2. 4m 以上 6m 未満 3. 6m 以上 8m 未満 4. 8m 以上 10m 未満 5. 10m 以上 12m 未満 6. 12m 以上

表 2 2 . 8 購入土地の敷地面積（㎡）

サンプル数	平均値	中央値	標準偏差	最小値	最大値
457	8,210.0	820.0	126,150.6	1.0	2,700,000.0

続いて問 2 2 では、土地を購入した場合に関して、その土地の詳細について尋ねている。まず、購入した土地の面積は（表 2 2 . 8）、平均で 8,210 平方メートルである。ただし、中央値は 820 平方メートルであり、特に広い土地を購入した企業が少数存在することが分かる。

表 2 2 . 9 購入土地の用途地域

		件数	割合
1.	住宅系の用途地域(住居専用・住居・準住居)	186	38.9
2.	商業系の用途地域(商業・近隣商業)	124	25.9
3.	工業系の用途地域(工業・準工業地域・工業専用)	168	35.1
合計		478	100.0

次に、土地の用途地域に関して尋ねた結果が表 2 2 . 9 に示されている。結果を見ると、住宅系が 38.9%、商業系が 25.9%、工業系が 35.1%となっており、3つの用途の比率に大きな差はない。

表 2 2 . 1 0 購入土地の法令上の土地利用制限

		件数	割合
1.	農地	33	15.6
2.	市街化調整区域	181	85.8
3.	土砂災害警戒区域	2	0.9
合計		216	

表 2 2 . 1 0 は、購入した土地の法令上の土地利用制限について尋ねた結果を示したものである。それによると、制約の種類として、市街地調整区域に指定されていると回答した企業の比率が 85.8%と最も高い。これに続くのは農地であり、15.6%である。

表 2 2 . 1 1 購入土地の指定容積率

サンプル数	平均値	中央値	標準偏差	最小値	最大値
176	160.6	200.0	113.6	1.0	800.0

購入した土地の指定容積率について尋ねた結果を示したのが表 2 2 . 1 1 である。その結果によると、平均値は 160.6%、中央値は 200.0%であった。なお、最小値の 1.0 は現実的でない数値であり、誤記である可能性が高い。

表 2 2 . 1 2 購入土地のインフラ整備状況

		件数	割合
1.	都市ガス	166	41.6
2.	上水道	363	91.0
3.	本下水	234	58.6
合計		763	

表 2 2. 1 2 は、購入した土地に関してインフラストラクチャーの整備状況を尋ねた結果である。表からわかるように、91.0%の企業は上水道があると答えている。これに対して、本下水、都市ガスがあると答えた企業の割合は、それぞれ 58.6%、41.6%であり、やや低くなっている。

表 2 2. 1 3 購入土地の前面道路の幅員

		件数	割合
1.	4m 未満	62	12.8
2.	4m 以上 6m 未満	164	33.7
3.	6m 以上 8m 未満	123	25.3
4.	8m 以上 10m 未満	64	13.2
5.	10m 以上 12m 未満	32	6.6
6.	12m 以上	41	8.4
合計		486	100.0

購入した土地に関して、その前面道路の幅員を尋ねた結果を示したのが表 2 2. 1 3 である。これによると、4m 以上 8m 未満が 59.1%と過半数を占めている。

問 2 3 不動産の購入のための借入について伺います。

2 3. 1 不動産購入資金の一部または全部を金融機関から借りましたか。該当する番号を 1 つ選び、○で囲んで下さい。

1. 借り入れた	2. 借り入れなかった (⇒回答終了です)
----------	-----------------------

表 2 3. 1 不動産購入資金の借入の有無

		件数	割合
1.	借り入れた	448	63.2
2.	借り入れなかった	261	36.8
合計		709	100.0

次に、問 2 3 では不動産購入のための資金調達について、金融機関からの借入の有無とその条件を尋ねている。まず、借入の有無を尋ねた結果（表 2 3. 1）によると、金融機関から借り入れた資金を使って不動産を購入した企業は、63.2%である。金融機関から借り入れなかったと回答した企業の中には、金融機関以外（個人など）から借り入れを行った企業も含まれると考えられるものの、最大で 3 割から 4 割の企業が不動産を全額自己資金で購入していることになる。不動産購入資金のうち自己資金によるものは特にエクイティーと呼ばれるが、こうした企業はエクイティーが 100%の企業である。

23.2 不動産購入のための金融機関借入の内容について、以下ご回答下さい。

借入内容	最も額の多い借入	その他の借入（合計）
①金融機関名		
②借入金額	億 千万円	億 千万円
③当初の金利	%	
④金利のタイプ	1. 変動金利 2. 当初固定金利 3. 全期間固定金利	
⑤満期	年 月	
⑥分割返済の有無	1. ある 2. なし	
⑦信用保証協会保証	1. ある 2. なし	
⑧抵当権等の設定とその種類 (その他の金融機関については該当するものを全てお答え下さい)	1. 普通抵当 2. 根抵当 (その場合、極度額 _____ 億 _____ 千万円) 3. 共同抵当 4. 抵当権は設定していない	

表23.2(1) 不動産購入資金の借入条件（最大借入）：借入金額

サンプル数	平均値	中央値	標準偏差	最小値	最大値
325	1 億 3,000 万円	7,000 万円	1 億 6,300 万円	500 万円	12 億円

次に、問23.2では、不動産購入のための借入の条件について尋ねている。この問では、借入が複数ある場合には額が最も多い借入（最大借入）について詳細を尋ね、それ以外については合計の借入金額のみを尋ねている。まず、最大借入の借入金額に関する結果（表23.2(1)）からは、金額が平均値で1億3,000万円、中央値で7,000万円であることが分かる。

表23.2(2) 不動産購入資金の借入条件（最大借入）：当初の金利

サンプル数	平均値	中央値	標準偏差	最小値	最大値
254	1.9	1.8	1.6	0.1	23.0

表23.2(3) 不動産購入資金の借入条件（最大借入）：金利タイプ

	件数	割合
1. 変動金利	129	37.4

2.	当初固定金利	75	21.7
3.	全期間固定金利	141	40.9
合計		345	100.0

次に、最大借入の金利に関して尋ねた結果によると、借入当初の金利(表 2 3 . 2 (2)) については、平均値が 1.9%、中央値が 1.8%である。借入金利のタイプ(表 2 3 . 2 (3)) については、全期間固定金利と変動金利がそれぞれ 40.9%、37.4%と多く、当初固定金利(借入期間中の変動金利への移行)の割合は、21.7%と比較的小さい。

表 2 3 . 2 (4) 不動産購入資金の借入条件(最大借入):満期(年)

サンプル数	平均値	中央値	標準偏差	最小値	最大値
120	2021	2020	8	2001	2053

最大借入の満期については、表 2 3 . 2 (4) に満期時点のうち年のみの結果を示している。平均値は 2021 年であり、調査時点からすると残り 7 年となる。中央値も 2020 年(調査時点から 6 年後)で大差ない。

表 2 3 . 2 (5) 不動産購入資金の借入条件(最大借入):分割返済の有無

		件数	割合
1.	ある	246	78.1
2.	なし	69	21.9
合計		315	100.0

表 2 3 . 2 (5) は、借入契約上、返済が分割返済となっているかどうかを尋ねた結果を示したものである。それによると、分割返済は 78.1%である。

表 2 3 . 2 (6) 不動産購入資金の借入条件(最大借入):信用保証協会保証の有無

		件数	割合
1.	ある	108	32.3
2.	なし	226	67.7
合計		334	100.0

表 2 3 . 3 (6) は、最大借入に信用保証協会による保証が付されているかどうかを尋ねた結果を示したものである。得られた結果からは、回答の約 1/3 において、信用保証協会の保証が付されていることが分かる。

表 2 3 . 2 (7) 不動産購入資金の借入条件（最大借入）： 抵当権等の設定の有無とその種類

		件数	割合
1.	普通抵当	112	32.1
2.	根抵当	152	43.6
3.	共同抵当	26	7.4
4.	抵当権は設定していない	81	23.2
合計		371	

最大借入に関して、購入した不動産に対する抵当権が設定されているかどうか、ならびにその種類を尋ねた結果を示したのが表 2 3 . 2 (7) である。表からわかるように、全回答（371 社）の中では、根抵当（将来にわたる不特定の債権に対する抵当）が設定されたと回答した企業の割合が 43.6%と最大であり、普通抵当（32.1%）、共同抵当（複数の不動産に対する抵当）（7.4 %）が続いている。一方、23.2%の企業は、金融機関からの借入によって不動産を購入したものの、その不動産に抵当権を設定していない。

表 2 3 . 2 (8) 不動産購入資金の借入条件（最大借入）： 根抵当の極度額

サンプル数	平均値	中央値	標準偏差	最小値	最大値
85	2 億 1,000 万円	1 億 2,000 万円	2 億 2,400 万円	600 万円	12 億円

表 2 3 . 2 (8) は、根抵当が設定された場合に、その極度額、つまりその根抵当によって担保される最大の借入額を尋ねた結果を示したものである。表からわかるように、その平均値は 2 億 1,000 万円であり、中央値は 1 億 2,000 万円となっている。

表 2 3 . 2 (9) 不動産購入資金の借入条件： その他の借入の合計額

サンプル数	平均値	中央値	標準偏差	最小値	最大値
20	1 億 3,000 万円	5,500 万円	1 億 6,900 万円	900 万円	7 億円

不動産購入にあたって複数の金融機関から借り入れた場合に関して、借入額最大の金融機関以外からの借入額合計を示したのが表 2 3 . 2 (9) である。表からわかるように、この額を回答した企業は 20 社と少ない。この 20 社に関しては、借入額の平均値は 1 億 3,000 万円、中央値 5,500 万円となっており、最大の借入先からの借入額に匹敵する大きさであることが分かる。

23.3 (前問⑧で最も額の多い借入金融機関に対して「3. 共同抵当」に○をつけられた方に伺います) どのような不動産を共同抵当にしていますか。該当する番号を選び、全て○で囲んで下さい(複数選択可)。

- | |
|--------------------------------|
| 1. 既に所有している土地や建物を共同抵当にした |
| 2. 今回同時に購入した土地や建物を相互に共同抵当を設定した |

表23.3 共同抵当の対象

		件数	割合
1.	既に所有している土地や建物を共同抵当にした	38	48.7
2.	今回同時に購入した土地や建物を相互に共同抵当を設定した	49	62.8
合計		87	

次に、問23.3では、共同抵当を設定した場合に関して、設定した不動産を尋ねている。その結果(表23.3)によると、62.8%の企業は、同時に購入した土地や建物を相互に共同抵当に設定したと回答している。これに対して、既に所有している土地や建物を共同抵当にしたと答えた企業は48.7%である。

問24 不動産購入のために行った最も額の多い借入の金融機関について伺います。

24.1 その借入前に、当該金融機関との間で以下の取引がありましたか。該当する番号を選び、全て○で囲んで下さい(複数選択可)。

- | | |
|--------------------|------------------|
| 1. 不動産購入目的以外の借入 | 2. 不動産購入を目的とした借入 |
| 3. 決済口座(当座預金口座)の開設 | 4. 役職員の派遣受け入れ |

表24.1 不動産購入資金の借入金融機関(借入額最大)との既存取引の有無

		件数	割合
1.	不動産購入目的以外の借入	216	63.7
2.	不動産購入を目的とした借入	135	39.8
3.	決済口座(当座預金口座)の開設	89	26.3
4.	役職員の派遣受け入れ	4	1.2
合計		444	

問24では、不動産購入のための借入について、その額が最も多い金融機関との当該借入前の既存の取引関係を尋ねている。まず、既存取引の有無に関する結果(表24.1)からは、不動産購入以外の目的による借入があったと答えた企業の割合が63.7%と最大であることが分かる。「不動産購入を目的とした借入」、「決済口座(当座預金口座)を開設」を回答した割合についても、それぞれ39.8%、26.3%と少なくない。

2 4. 2 不動産購入のために行った最も額の多い借入の金融機関について、初めて借入を行った年からの年数についてご記入下さい。

初めて借入を行ってからの年数：() 年

表 2 4. 2 不動産購入資金の借入金融機関（借入額最大）との取引年数

サンプル数	平均値	中央値	標準偏差	最小値	最大値
339	18.0	15.0	14.7	0.1	80.0

最後に、問 2 4. 2 では、今回の不動産購入のための借入額が最も多い金融機関について、過去に初めて借入れを行った年からの年数について尋ねている。得られた結果（表 2 4. 2）によると、平均の年数は 18 年、中央値では 15 年となっている。

1 0. おわりに

本稿では、2014 年 9 月から 10 月にかけて実施した「日本の企業ファイナンスに関する実態調査（2 0 1 4 年）」の調査について、回答を集計した結果を報告した。このアンケート調査は、企業の属性、あるいは財務データ、そして金融機関の財務データと連結することを踏まえて設計したものである。今後は、本稿で得られた結果を踏まえ、企業と金融機関との関係、リレーションシップ・バンキングのあり方、不動産関連融資、といった様々なトピックスについて、更に深い分析を行っていく予定である。