

リレーションシップバンキングに期待するもの

～金融機関に求められる、新たな融資形態と情報の発信・経営相談～

リレーションシップバンキングとは：

顧客との間で親密な関係を長く維持することより顧客に関する情報を蓄積し、これを基に貸出等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル

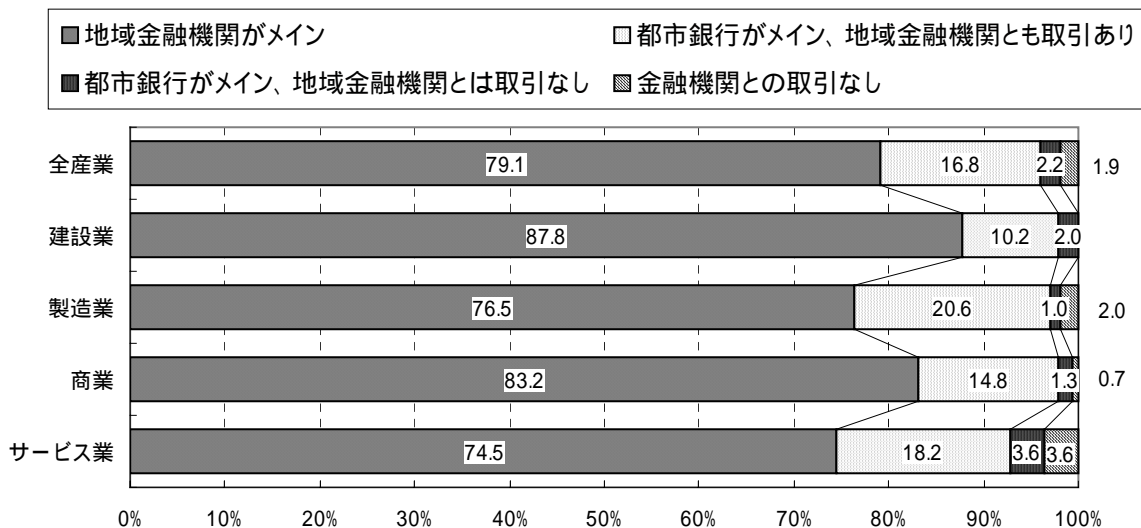
はじめに

昨年3月、金融庁は「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」を発表し、地域金融機関（地銀、信金、信組）に対して、機能強化計画の提出を求めた。現在、各金融機関は提出した計画に従い、中小企業金融の再生に向けた取組を実施し始めている。こうした中でリレーションシップバンキングというものを企業側からみた場合、地域金融機関に対する要望とはどういったものかについて調査・分析を行った。

金融機関取引の実態

全産業において「地域金融機関がメイン」とした企業は79.1%、また「都市銀行がメイン、地域金融機関とも取引あり」とする企業も16.8%あり、ほとんどの企業が地域金融機関となんらかの取引があることがわかる。

業種別にみると、建設業において「地域金融機関がメイン」とした企業は87.8%あり、他業種に比べ地域金融機関との関わりが一層深いことがわかった。また、地域金融機関となんらかの関わりがある（「地域金融機関がメイン」もしくは「都市銀行がメイン、地域金融機関とも取引あり」）とする企業は建設業で98.0%、製造業で97.0%、商業で98.0%、サービス業で92.7%であり、どの業種においても地域金融機関との関わりはかなり強いものであることがうかがえる。



資金供給機能について地域金融機関に望むもの

全産業において「不動産担保に過度に依存しない融資」とした企業が41.7%と多く、次いで「連帯保証人に過度に依存しない融資」(34.4%)、「販売力、技術力など企業の事業特性のみを基とした融資」(29.9%)、「信用保証協会の保証付きではないプロパー融資」(24.9%)の順となっている。

業種別にみると、商業では約5割の企業が「不動産担保に過度に依存しない融資」を、約4割の企業が「連帯保証人に過度に依存しない融資」を望んでいる。建設業では約4割の企業が「販売力、技術力など企業の事業特性のみを基とした融資」を望んでいる。

【複数回答】(%)

	建設業	製造業	商業	サービス業	全産業
不動産担保に過度に依存しない融資	36.7	35.3	50.3	39.4	41.7
連帯保証人に過度に依存しない融資	32.7	28.4	41.6	32.1	34.4
販売力、技術力など企業の事業特性のみを基にした融資	42.9	30.4	28.9	26.7	29.9
信用保証協会の保証付きではないプロパー融資	10.2	25.5	30.9	23.6	24.9
特になし	18.4	22.5	16.1	20.6	19.4
不動産担保以外の担保(知的財産権、売掛債権等)を活用した融資	10.2	16.7	13.4	19.4	15.9
データベースを活用した迅速な融資	14.3	10.8	10.1	9.7	10.5
リスクを金利のみで取引する融資	2.0	6.9	4.7	3.6	4.5
株式や私募債の引き受け等による資金供給	4.1	2.0	3.4	0.0	1.9
売掛債権等の証券化	0.0	2.0	2.7	0.0	1.3
その他	2.0	1.0	1.3	1.2	1.3
ファンド等を通じた融資	0.0	2.0	0.0	0.0	0.4

資金供給以外の機能について地域金融機関に望むもの

全産業において、「各種の情報提供」とする企業が 37.8%と最も多く、次いで「地域産業の育成」(28.0%)、「各種の経営相談」(23.4%)と続いている。地域金融機関として地元根ざした情報や地域産業の育成を特に強く望んでいることがうかがえる。

業種別にみると、建設業において「各種の情報提供」を望む企業が 49.0%とほぼ半数にのぼり、商業においても 40.3%と多い。

【複数回答】(%)

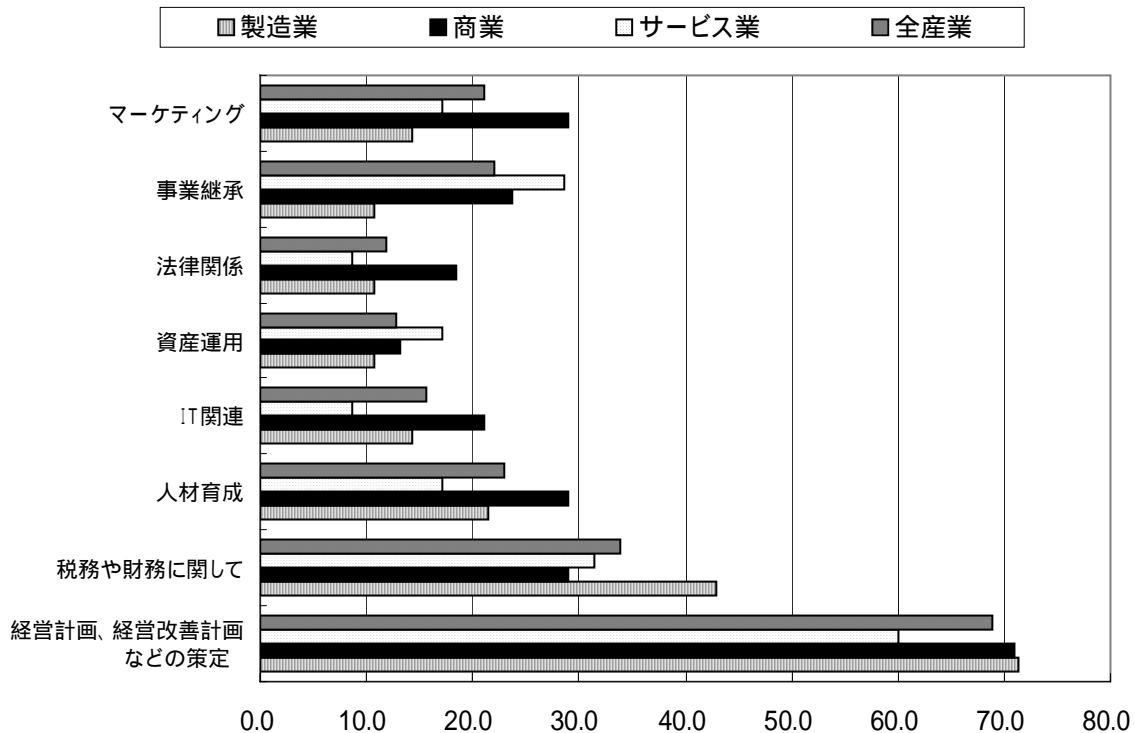
	建設業	製造業	商業	サービス業	全産業
各種の情報提供	49.0	34.3	40.3	34.5	37.8
地域産業の育成	24.5	30.4	24.8	30.3	28.0
各種の経営相談	16.3	27.5	25.5	21.2	23.4
特になし	20.4	19.6	14.8	13.9	16.1
地域社会への貢献	24.5	11.8	11.4	19.4	15.7
新規開業への支援	8.2	12.7	14.8	17.6	14.6
事業の市場性・技術力等の適正評価	20.4	9.8	10.1	10.9	11.4
企業間のビジネスマッチング	8.2	12.7	11.4	8.5	10.3
資金供給以外の機能には期待していない	0.0	9.8	8.7	9.7	8.4
早期事業再生への支援	10.2	6.9	4.7	10.3	7.7
大学等との(産学連携の)マッチング	0.0	5.9	4.7	3.0	3.9
M & A等企業合併への支援	4.1	2.9	4.7	1.2	3.0
株式公開の支援	2.0	1.0	0.7	0.6	0.9
その他	0.0	1.0	0.0	0.6	0.4

期待する経営相談の分野

次に具体的にどのような経営相談を期待しているか調査してみた。期待する経営相談の分野として全産業で最も多かったのが「経営計画、経営改善計画などの策定」の68.8%であり、次いで「税務や財務に関して」(33.9%)が多い。

業種別にみると、製造業では他業種と比べ「税務や財務に関して」(42.9%)を期待する企業が多く、商業では「マーケティング」を期待する企業が多くみられる。

【複数回答】(%)



おわりに

中小企業庁が発行している中小企業白書 2003 年度版によれば、「中小企業の大部分は地域金融機関をメインバンクにしている。」とある。本県においても、約 8 割の企業が「地域金融機関がメイン」としており、企業における地域金融機関との関わりが大変大きいことがわかる。資金供給機能面ではリレーションシップバンキングの機能強化の中で担保・保証人に過度に依存しない新たな融資形態を望む声が高いことが窺える。資金供給以外の機能については、「各種の情報提供」「地域産業の育成」「各種の経営相談」を望むものが多かった。

地域経済において企業と金融機関は運命共同体であり、互いに情報を共有しあい、金融機関はその金融機能をより一層充実させるとともに、企業から期待される機能を強化させ企業を総合的にバックアップすることが求められていると考えられる。リレーションシップバンキングの機能強化が、中小企業の成長の芽を育て、新たな活力を引き出す原動力となることで、地域経済の活性化につながる重要な手段になるのではないかと考えられる。