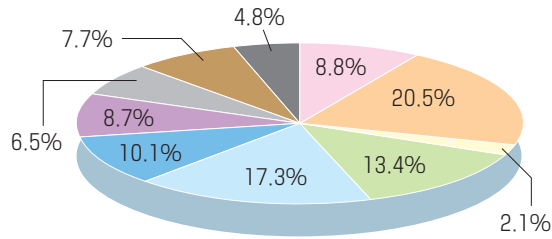


特別調査「中小企業が金融機関に期待すること」

問1

金融機関（調査信用金庫を含む全ての取引金融機関）の融資姿勢について、どのような取組みに期待していますか。下記の中から3つ以内で選んでお答えください。

- 保証協会付融資や制度融資
- プロパー融資
- 新規融資や創業融資
- 資金供給（取引継続）の安定性
- 担保に過度に依存しない融資
- 保証に過度に依存しない融資
- 決算書のみで頼らない目利き力に基づく融資
- 融資条件変更への対応
- 審査期間の短縮化への取組み
- 特になし



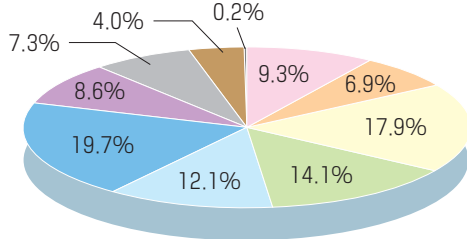
■保証協会付融資や制度融資 ■プロパー融資 ■新規融資や創業融資
■資金供給（取引継続）の安定性 ■担保に過度に依存しない融資
■保証に過度に依存しない融資 ■決算書のみで頼らない目利き力に基づく融資
■融資条件変更への対応 ■審査期間の短縮化への取組み ■特になし

金融機関の融資姿勢で期待している取組みについて、最も多い回答は「プロパー融資」20.5%、次いで「担保に過度に依存しない融資」17.3%、「資金供給（取引継続）の安定性」13.4%、「保証に過度に依存しない融資」10.1%という結果となりました。

問2

金融機関と継続的な関係を維持する上で、金融機関の渉外担当者等のどのような役割や行動に満足している、または今後期待しますか。下記の中から3つ選んでお答えください。

- 金融商品販売のプロ
- 経営者個人の資金活用コンサルタント
- 貴社の財務改善の提言をするコンサルタント
- 貴社の事業や業務改善の提言をするコンサルタント
- 経営者の悩みの聴き手
- 領域を問わないさまざまな情報の提供者
- 他社や地域とのコーディネーター
- 集金などの細やかなサービス提供
- 貴社の商材の紹介など
- その他（ ）



■金融商品販売のプロ ■経営者個人の資金活用コンサルタント
■貴社の財務改善の提言をするコンサルタント ■経営者の悩みの聴き手
■貴社の事業や業務改善の提言をするコンサルタント ■他社や地域とのコーディネーター
■領域を問わないさまざまな情報の提供者 ■集金などの細やかなサービス提供 ■貴社の商材の紹介など ■その他

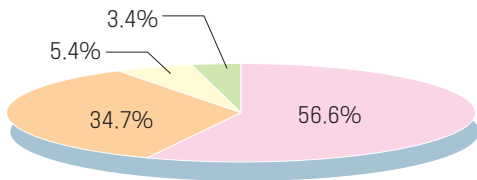
金融機関の渉外担当者等の満足している、または今後期待している役割や行動について、最も多い回答は「領域を問わないさまざまな情報の提供者」19.7%、次いで「貴社の財務改善の提言をするコンサルタント」17.9%、「貴社の事業や業務改善の提言をするコンサルタント」14.1%、「経営者の悩みの聴き手」12.1%という結果となりました。

問3

最近、インターネットを利用した預金や決済などの取引（インターネットバンキング：ファームバンキングを含みます）を利用する動きが広がっています。貴社では、インターネットバンキングを利用（予定を含みます）していますか。利用（予定を含みます）している場合はその理由を1～4の中から、利用していない場合はその理由を5～0の中から選んでお答えください。

インターネットバンキングを利用（予定）している

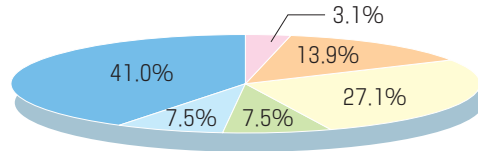
- 窓口やATMに行かなくてよい
- 時間を気にせず取引できる
- 有利な条件で取引できる
- 取引先から要望された



■窓口やATMに行かなくてよい ■時間を気にせず取引できる
■有利な条件で取引できる ■取引先から要望された

利用していない

- インターネットへの接続環境がない
- セキュリティに不安がある
- 取引は対面で行いたい
- 利用できる人がいない
- 利用コストが高い
- 利用するメリットを感じない



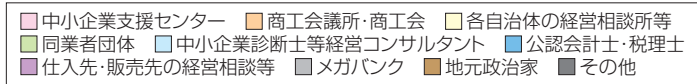
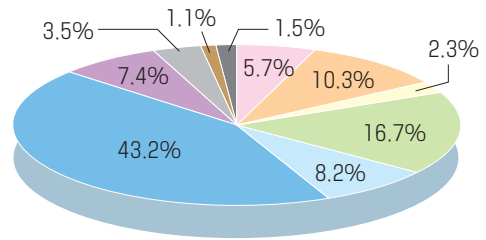
■インターネットへの接続環境がない ■セキュリティに不安がある
■取引は対面で行いたい ■利用できる人がいない
■利用コストが高い ■利用するメリットを感じない

インターネットを利用した預金や決済などの取引について、インターネットバンキングを利用している場合の最も多い回答は「窓口やATMに行かなくてよい」56.6%、次いで「時間を気にせず取引できる」34.7%、利用していない場合の最も多い回答は「利用するメリットを感じない」41.0%、次いで「取引は対面で行いたい」27.1%という結果となりました。

問4

地域金融機関以外で、貴社の経営面での相談相手として活用している（今後活用したい）存在にはどのようなものがありますか。下記の中から3つ以内で選んでお答えください。

1. 中小企業支援センター
2. 商工会議所・商工会
3. 各自治体の経営相談所等
4. 同業者団体
5. 中小企業診断士等経営コンサルタント
6. 公認会計士・税理士
7. 仕入先・販売先の経営相談等
8. メガバンク
9. 地元政治家
0. その他()



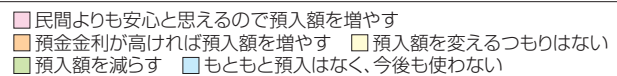
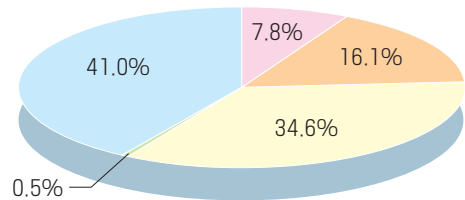
地域金融機関以外で、経営面で活用している（今後活用したい）相談相手について、最も多い回答は「公認会計士・税理士」43.2%、次いで「同業者団体」16.7%、「商工会議所・商工会」10.3%、「中小企業診断士等経営コンサルタント」8.2%という結果となりました。

問5

ゆうちょ銀行について、預入限度額の引上げや各種ローン（中小企業向けや個人向け）の開始が見込まれています。ゆうちょ銀行がこれらの業務を拡張した場合、貴社（経営者個人も含みます）はどのように対応しますか。①預入限度額の引上げについては1～5の中から、②各種ローンの開始については6～0の中から、それぞれ1つ選んでお答えください。

①預入限度額の引上げ

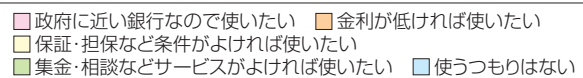
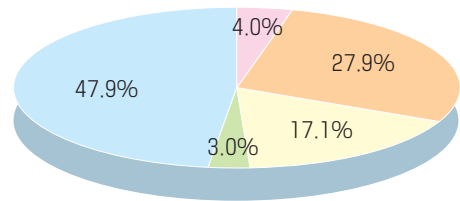
1. 民間よりも安心と思えるので預入額を増やす
2. 預金金利が高ければ預入額を増やす
3. 預入額を変えるつもりはない
4. 預入額を減らす
5. もともと預入はなく、今後も使わない



ゆうちょ銀行が預入限度額を引上げた場合の対応について、最も多い回答は「もともと預入はなく、今後も使わない」41.0%、次いで「預入額を変えるつもりはない」34.6%、「預金金利が高ければ預入額を増やす」16.1%という結果となりました。

②各種ローンの開始

6. 政府に近い銀行なので使いたい
7. 金利が低ければ使いたい
8. 保証・担保など条件がよければ使いたい
9. 集金・相談などサービスがよければ使いたい
0. 使うつもりはない



ゆうちょ銀行が各種ローンを開始した場合の対応について、最も多い回答は「使うつもりはない」47.9%、次いで「金利が低ければ使いたい」27.9%、「保証・担保など条件がよければ使いたい」17.1%という結果となりました。