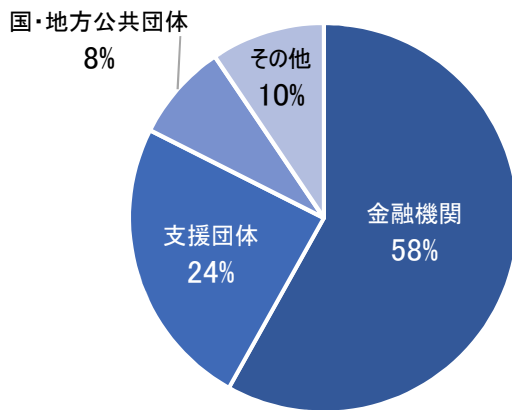


地域金融セミナーに関するアンケート結果

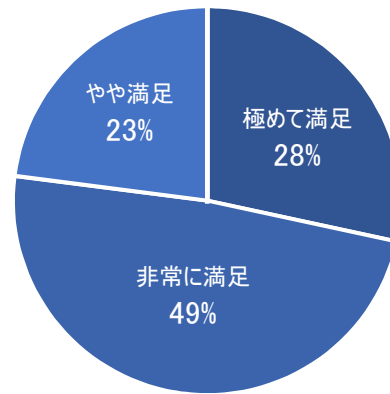
※会場およびリモート参加者のうち、75人が回答。

※主催者へのご意見・ご要望等について朱書き。

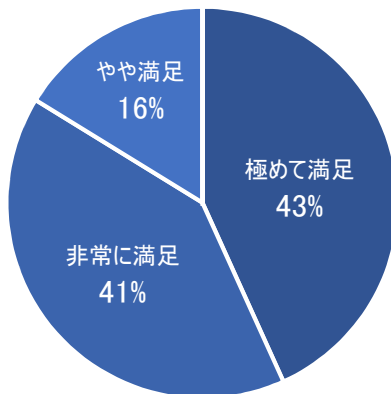
1.ご職業



2.今回のセミナーは、全体としていかがでしたか？



3.基調講演の内容は、いかがでしたか？



4.基調講演について、共感したこと、疑問に思ったこと、ご意見等ございますか？

- ・ 地域の金融機関のトップ～新入社員が全員同時に聞いてもらいたい、素晴らしい内容でした。
- ・ このコロナ禍で金融機関が行っている従来型の融資が中小企業に本当に役に立っているかという問いかけから始まり、金融機関がお金の面で協力できるのは当たり前で、今後は地域の金融機関がリスクを共有し、企業価値を向上させるために何を行うかが求められているという点には非常に共感を覚えました。
- ・ 地域金融機関が生き残る術について「リレバンに本気で取り組むほかない」という現状や考え方を非常にわかりやすくご説明頂きました。
- ・ 金融機関が生き残る術はリレバンしかないという考えと、リレバンに本気で取り組む金融機関が未だ多くないという点

について、その通りだと感じました。

- ・ リレーションシップバンキングが変わらず重要であることを痛感した。
- ・ リレバンにしっかり取り組む必要があると改めて感じました。
- ・ リレバンについての基本的な考え方。
- ・ 大変中身が濃く勉強になりました。スライドを事前に共有いただけるとなお、効果的だったかと思います。
- ・ まさにその通りと思いました。

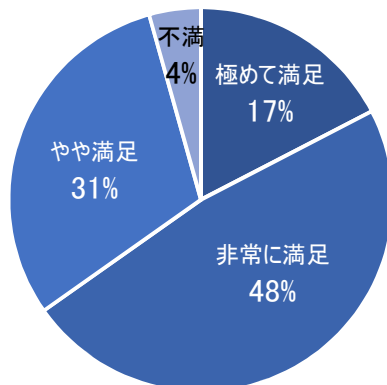
- ・ 組織的・継続的な本業支援と伴走支援が金融機関に求められているし、社会的なニーズ(SDGs)。これに尽きると思います。求められている地域金融機関のエコシステムが正常に動いていれば、政府系金融機関がなくなる、もしくは求められることが変わる。講師がコロナの初期対応で政府系が活躍したといていたが、本来はメインバンクが支援できたはず。
- ・ 話をお聞きし、メガバンク、信用金庫・信用組合の役割が明確になった一方で地銀の存在意義が分からなくなりました。地銀は金融に強い人材を行内で育て、取引企業に戦力として派遣・出向させる役割へと変貌するような気がしました。
- ・ 講師のブログで毎日勉強させていただいており、今回の基調講演では、協同組織金融機関の今やるべきことがしっかり復習できました。ありがとうございました。
- ・ 協同組織金融機関の重要性・必要性(裏を返せば銀行と同じスタンスでは生き残れない)について改めて認識を強めることができ、また信金・信組の役職員も勇気づけられたのではないかと思う。
- ・ コロナ禍、逃げない金融機関が求められている事を、改めて認識させて頂きました。今後の指針にして行きたいと思えます。
- ・ 金融機関の種類によって役割が違う。分かっているようで、理解できていない重要なことを再認識させられました。
- ・ 地域金融機関のやっつけなければいけない事が再認識出来ました。
- ・ 徹底したリレバンこそ地域金融機関(二番手行)の生き残る道であると改めて感じた次第です。
- ・ 当社の生き方と合致していた。
- ・ あながち、当金庫は間違ったこととしてないと自信を持ちました。

- ・ 金融機関は、コロナ禍だから融資だけでなく、中小企業に寄り添って支援をして欲しい。
- ・ 『金融機関は相談相手でなく、交渉相手』は耳に痛い言葉であるし、改めて取り組み方を見直したいと感じた。
- ・ まだまだお客様本位の対応ができていないと痛感しました。
- ・ 本業支援(真のリレバン)をどう進めるべきかを取り組んでいるところでございます。
事業者さまに対し、その会社を本当に良くしたいという強い思いを持つことが、まず最初のスタート地点だと思います。そして、組織内の横展開、情報の共有、自分ごととして取り組み、心のメインバンクとしての役割を果たしていきたいです。
- ・ リレバンの停滞は、ヒューマンアセットとリレーションシップキャピタルの毀損が原因であることなど、振り返り参考になりました。また、再編を巡る長崎県と新潟県の違いなども問題を実感しました。
- ・ 限りあるリソースをどこに重点配分するかといったお話について、営業店でも中長期目線の戦略を立て、共有することが大切だと感じました。

- ・ 「お客様が本業に傾注できる資金繰りを行ってこそ支援」ということが印象的でした。
- ・ 本業に専念できる環境に仕立て上げることこそが真の資金繰り支援との話に共感しました。
- ・ 資金繰り支援から経営改善(再生)支援 コロナ禍にはもっとも必要との認識で取り組んでいた。自信を持ってました。
- ・ 資金繰り支援とは、「事業者さまがお金の心配をすることなく、安心して事業に専念できる環境を作ってさしあげること。」との講師の言葉に共感しました。

- ・ 地域金融機関の収益性向上のためには、取引先の経営支援により、企業価値を高めることが必要とのご説明に共感するものがあった。
- ・ 特にウイズコロナ、ポストコロナにおける地域金融機関の役割に関して、中小企業への資金繰り支援はもとより再生支援、伴走支援の重要性を再認識した。一方、伴走支援がいかに難しいかもわかり始めた。
- ・ 伴走支援による与信費用のコントロールに取り組まなければいけないと思いました。
- ・ 個社の廃業が相次ぐ…、地域衰退…、経営基盤の喪失という広い視線で物事をとらえないといけないと感じました。
- ・ 言ってることは、そうあってほしいと思います。失われた 20 年、銀行の営業店の行員に目利き力はありません。本店や保証協会に書面を配達するウーバーイーツになりつつあります。
- ・ 素直に痛いところをつかれたと感じた点もあったが、地域金融機関の実態を本当に理解されているのか疑問に感じる点もいくつかあった。
- ・ 中小企業支援者としての金融機関のあり方を教えていただきました。
- ・ 素直な意見を交えた説明が分かりやすかった。
- ・ 非常にポイントをついた指摘で参考になる部分が多くあった。
- ・ ノルマ廃止の必然性…顧客ファースト。
- ・ リレバンは儲からない…成果が出ている金融機関の特徴。
- ・ 小規模事業者、個人事業主との取引に求められるもの。
- ・ 地域金融機関における事業所等への支援。

5. パネルディスカッションの内容はいかがでしたか？

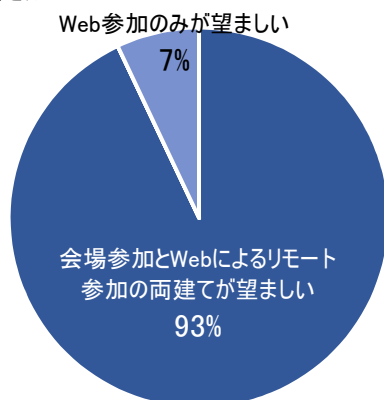


6. パネルディスカッションについて、共感したこと、疑問に思ったこと、ご意見等ございますか？

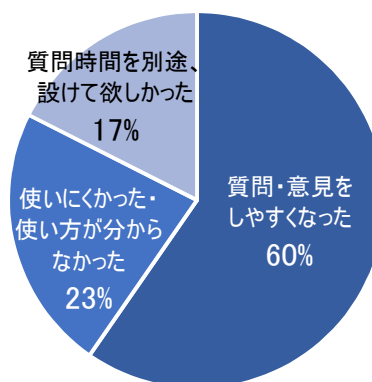
- ・ 金融機関に何が求められ、今後どう動いて行くかについて、共感できるものを感じ大変参考になった。
- ・ 企業、金融機関のナマの意見、考え方が聞けて良かった。また、参加者の意見も web で見えるので良かった。
- ・ 各金融機関の方の取り組みをもう少しじっくりと聞きたい。
- ・ コロナ禍において、企業側のパネリストを増やし、生の意見を聞いて、金融機関として真に何に取り組むべきか考える機会とするのが望ましかった。少し残念。

- ・ パネリストは金融機関より中小企業サイド、協会・組合サイドからの意見も聞きたかった。
 - ・ 経営者の声が参考になった。パネラー同士のディスカッションがあっても良かった。時間が足りないと感じた。自己紹介が長いのでは。
 - ・ 金融機関の問題点を双方議論しており、一部本音が見え効果的でした。
 - ・ ファシリテーションが素晴らしかったです。またパネリストも個性豊かな方々が参加され、充実した素晴らしいセミナーでした。
 - ・ ファシリテーターが上手にしきっていたと思います。パネリストもしっかり発言できる方々なので良かった。
 - ・ 限られた時間の中ではありますが、金融庁の意見をもっと聞きたかったです。
-
- ・ 金融機関の担当者から熱いものが伝わらない、ここは、共感しました。事業者から金融機関に求められている事が集約されている様な気がします。
 - ・ 正直、経営者のお話しか共感できなかったです。劣後ローンへの視点やコロナ禍での企業価値の見直しは経営者として素晴らしい考えをお持ちの方だと思います。
 - ・ 「取引先企業の理念、想いを金融機関は『担当者のみでなく組織全体』で認識してもらいたい」との主旨の発言には自分の至らなさを痛感させられた一方、こういった定性面を含めた取引先把握は協同組織金融機関として強みになると思う。
 - ・ 資本性ローンに関する話題の中で、金融機関が地域のリスクマネーを引き受けるべきであるとする考えもある一方で、企業経営者からは金融機関との関係が担当者の交代によりリセットされる状況の中で、資本参加を受け入れることに抵抗感を持っていることについて、現場の対応の難しさ、資本参加を受け入れることのできる関係構築の難しさを感じました。
 - ・ オーナーとしての自社株に対する思い、担当者変更による思いの共有の断絶に対する不安等リアルな声が聞けて良かった。
 - ・ 事業者の暖簾を守ることの大変さ。
 - ・ 金融機関が議決権を保有することに関する企業の受け止め方。
 - ・ 岡山県では取組実績がないが保証付き DDS 等も今後増えるかもしれないと感じました。(資本性劣後ローン)←BK、保証協会、協力して伴走出来る。
-
- ・ 事業者の方から金融機関職員(担当者)に熱意の薄い人が多いとの発言があり、とっても残念です。
 - ・ 中四国の銀行では、事業再生の現場で自行に都合のいい計画を書く税理士事務所やコンサル事務所を使い、なおかつ事業再生の場面でそれらの事務所から手数料(マージン)をもらっている部所があります。あまりに悲しい銀行が何行もあります。
 - ・ ビジネスマッチング等の押し売りでは事業者は喜ばないし、信頼も生まれません。成長もない。互恵の関係構造の必要性を感じました。いいお話をありがとうございました。

7. 今回のセミナーは、会場参加に加えてWebによるリモート参加もできるようにしましたが、いかがでしたか？



8. 今回のセミナーでは、Sli.do を使用してご質問、ご意見等受け付けるようにしましたが、いかがでしたか？



9. セミナーの開催手法につきまして、改善すべき点、ご要望等ございますか？

10. その他、ご意見等ございますか？

- ・ もっともっと SNS 等で開催の広告宣伝をして欲しい。世間に知ってもらいたいです。
- ・ 視聴数が少なかったのもっと金融機関に幅広く聞いて欲しいと思いました。
- ・ 経営者の参加者を増やして欲しい。
- ・ 現場で伴走型実行支援をやっている専門家や銀行員の話を知りたいです。
- ・ 非常に良かった。
- ・ 今回は遠隔地よりWEBで参加をさせていただきましたが、移動時間の短縮だけではなく、会場で参加するよりもパネリストの方々の表情がよく分かりましたので、会場参加とWEBが選択できるのであれば、今後もWEB参加を選択したいと思います。
- ・ 東京からウェブでの参加でしたが、大変有益でした。ありがとうございました。
- ・ 非常に良いセミナー形態であると思いました。
- ・ 改めて考えさせられました。ありがとうございました。
- ・ 県外から多数のパネラーの皆様が来てくださったおかげで、広い意見を聞かせていただく事ができました。本当に有難うございました。
- ・ リアルタイムでオーディエンスからの質問・疑問が見られて参考になった。
- ・ コロナ禍においては Web 参加のみが望ましい。また、質問・意見もその場で受け付けられないのであれば。
- ・ Web にて参加しましたが、パネルディスカッションになるとかなり聞きづらかった。
- ・ マイクによって音量が異なり、調整が必要であったが、やむを得ないか。
- ・ Web が職場ではパソコンのセキュリティ上、閲覧できなかった。このため、自宅に帰って視聴した。
- ・ WEB 視聴のためページ〇〇と言われもレジメが無いため追いつけない部分がある。前もってレジメ送信を頂ければ、質問もしやすい。
- ・ web 参加者には、事前に資料を送付(メール)していただきたいかった。
- ・ WEB参加者へ資料をデータで送ってほしいです。

- ・ WEB参加でしたが、通信状況も画面共有もストレスなく聴講できました。できれば、当日資料を後日メール配信いただけたらうれしいです。
- ・ 講師が仰っていた資料の配布について、どのようにすれば良いか、お知らせください。是非、いただければと思います。
- ・ 1回で判断するのではなく、今回のトライアルを数回続けるべきと思います。その中で課題が見えてくるのではないのでしょうか。
- ・ このような取り組みを重ねていただき、より社会に寄り添う金融機関の実現を期待したい。
- ・ 良い手法と思います。どんどん変化するのではなく、一定期間継続を望みます。
- ・ 継続開催して頂きたい。