

新規融資や金融仲介機能の発揮と 中小企業支援策について

平成25年11月20日
福岡財務支局

(お問い合わせ先)

福岡財務支局 理財部 金融調整官

TEL 092-411-7281

1. 業務説明会等で寄せられた現場レベルの声を通じて把握した課題を踏まえ、今後、財務局として各地域の実情に応じ、どのような具体的な取組みを検討し、進めていくか。

金融庁業務説明会等における、中小企業経営者や経営支援の担い手からの声

- 国の施策について、周知する機会を増やしてほしい。
- 中小企業にもっとも近い立場にいる士業者に金融機関の現状等について生の意見を聞いてほしい。

「中小企業」や「経営支援の担い手」に対し、金融政策の周知（継続的な周知が必要）

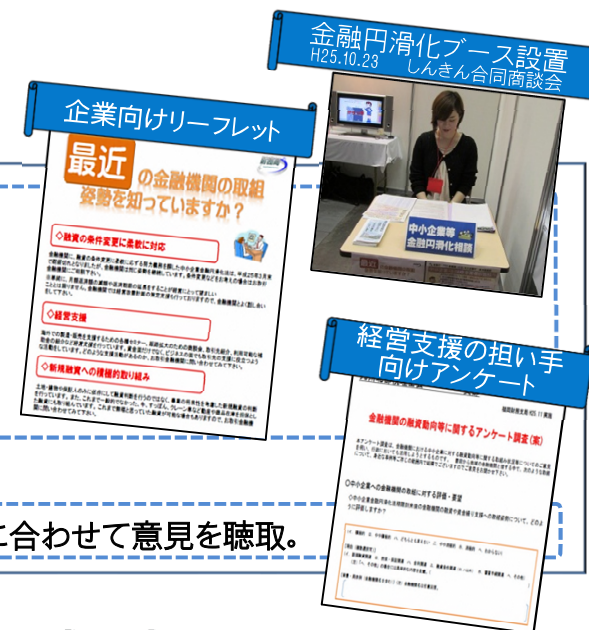
- ① 団体会員企業が出席する研修会等において、説明会を実施。
- ② 経済調査課等の局内各課において実施する、企業ヒアリングや地公体ヒアリングに際し、誰でも簡単に説明可能で、かつ、分かり易いリーフレットにより最近の金融機関の取組姿勢を紹介（周知）。

➡ 「最近の金融機関の取組姿勢を知っていますか？」（リーフレット題名）

- ③ 経営支援の担い手…税理士、公認会計士会、中小企業診断士等認定支援機関定例会議での説明。

経営支援の担い手からの中小企業の現場の声を聴取

➡ 「金融機関の融資動向に関するアンケート」を依頼し、定例会等において、監督方針等の説明に合わせて意見を聴取。



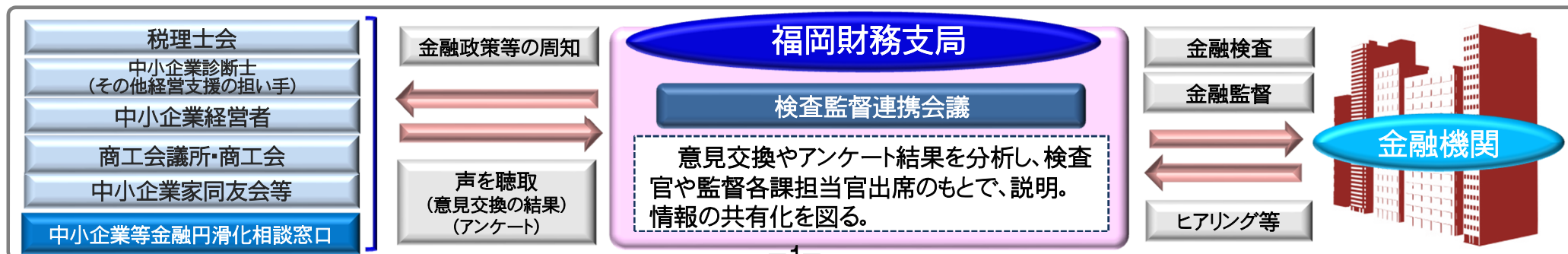
九州経済産業局との連携

地域経済活性化支援機構(REVIC)との連携

各県中小企業支援協議会及び各県経営改善支援センターとの連携



これらの取組みを通じ、「地域金融機関」と「中小企業や経営支援の担い手」との間の「橋渡し」を担っていくことが重要



2. 金融機関における融資プロセス、人材のあり方、「産学官金」のネットワークの充実・強化を進めるに当たっての障害(課題)

各業態における適切な取組み

融資プロセス

【地銀・第2地銀】

- 規模の利益を生かし、適切なリスク管理のもとで、顧客企業の育成・成長につながる融資を積極的に行うための態勢の構築
- 顧客企業との強固なリレーションを構築し、企業の経営実態・課題の的確な把握を通じた最適なソリューションの提案と必要な融資の実行

【信金・信組】

- 金利だけの競争にならないよう顧客との信頼関係に基づいた営業活動の展開

人材のあり方

【地銀・第2地銀】

- 債務者の本業支援を行うためのノウハウの蓄積と専門性の高い人材の育成

【信金・信組】

- 潜在的な資金需要を導き出すためのスキル(対話力)や、顧客の将来性を見極める力(目利き力)の育成

産学官金のネットワーク化

【地銀・第2地銀】

- 「産学官」が持つ特性を有機的に結び付け、その機能を最大限に発揮させるために、地域銀行としてのネットワークを活用した体制の構築

障害(課題)となっている事項

【地銀・第2地銀】

- 創業・開業支援については、自己資金の有無に捉われ、将来の業績見通を重視した審査態勢の整備が不十分
- 大規模な銀行では、提案したソリューションを実施する段階において、融資部とソリューション関係部署との調整が難航するケースあり
- 融資審査に必要な稟議書作成などの事務に多くの時間を割かれ、経営者とのリレーションを図るために必要な時間の確保が困難

【信金・信組】

- 新規需要が期待できる医療・介護分野における融資については、顧客とのリレーションが未構築な状態での取組みとなるため、他行との競合により低金利での融資を余儀なくされる

【地銀・第2地銀】

- 営業店においては、融資経験の浅い若手行員が多く、経験豊富な中堅行員が少ない人員構成の歪みにより、十分なOJTが困難

【信金・信組】

- 人員・人材不足により、情報獲得と顧客ニーズの引出しが上手くできていない

【地銀・第2地銀】

- 銀行内で各大学の研究シーズと中小企業ニーズをマッチングさせるデータベースが未整備
- 顧客企業が抱える技術面の課題を解決するための大学と自治体の相談窓口が不明確