

# 金融の円滑化と中小企業支援策について

平成25年5月31日

北海道財務局

問合せ先  
理財部 金融監督第一課  
TEL 011-709-2311  
内線4355

# ① 金融円滑化法終了に係る金融機関(※)の対応状況

(※＝管内32金融機関(地銀2・信金23・信組7))

## ● 金融機関による個別債務者等への説明状況 ●

### 【金融機関内の周知状況】

- ・ 全金融機関において、通達発出による内部周知のほか、研修や会議の機会を通じ、営業現場を含め組織内で認識共有を実施

### 【顧客への周知状況】

- ・ 全金融機関において、円滑化法適用先への個別説明やDM送付による周知、取引先との会合・懇談会や店頭来店時・顧客訪問時等の機会をとらえて、条件変更先への個別説明を進めている
- ・ 自金融機関ホームページへの掲載による周知

### 【営業現場の説明状況の把握】

- ・ 全金融機関において、本部にて各営業店の説明実施記録を検証するなどフォローアップを実施

### 【顧客の理解状況】

- ・ 円滑化法終了に係る報道などによって不安を抱いていた一部顧客に対しても、面談機会などを通じ丁寧な説明を行うことで理解を得ている
- ・ 金融機関への問合せなども非常に少なく、もたらされた場合にも十分な説明を尽くすことで不安の解消に努めている

## ● 円滑化法終了以降の条件変更等への対応状況 ●

- ・ 条件変更の申し出に対しても、従来と何ら方針が変わるものではないというスタンスを維持している
- ・ 全ての金融機関において、「課題解決型金融」として行い得る対応を実践・模索中

## ● 零細事業者への経営支援態勢 ●

- ・ 債務者の信用リスクの状況などに応じ、本部関与先と営業店限りで支援を続けて行っていく先に分け管理されているが、営業店の主担先でも支援状況を本部が定期的に確認することで、フォローアップに努めている
- ・ 改善計画策定先に対しては、概ね1～3箇月毎、定期的に債務者と接触を重ねることで履行状況確認を行っている

## ● 小規模事業者の経営改善・事業再生への取組み ●

### 金融機関コメント

- ・ 小規模事業者は人的・物的に経営資源が限られるため、改善計画の策定に際し、必要に応じ金融機関が積極的に関与するよう努めている
- ・ 取引先の得意分野や技術力など長所を見極めたアドバイスを実践
- ・ 家族経営的な小規模・零細先においては、不採算な受注を繰り返していることに気づいていないケースも多いため、当該企業に必要な会計管理の方法を理解させる取組みも肝要
- ・ 小規模な事業者においては、大掛かりな投資を伴わない金融機関職員の気付き(アドバイス)を経営に取り入れることで、目に見える改善効果をもたらすことが往々にしてあり、それが経営者の意識や企業体質の改善にもつながることになる

### 《具体的事例》

○受注増加につながる具体的な行動を金融機関から提案(①特殊資格保有者を増やす②有資格者を多くの現場に出向かせチラシ等で自社の技術力をPR)。加えて、改善計画の素案は、まず債務者(経営者)に考えさせることで課題認識の共有を図ることとしている(建設業)

○営業力はあるが、原価管理・工程管理に問題があったため、工事毎に収益管理を行う手法を提案・指導。この結果、赤字工事の要因改善に加え、経営者への危機意識醸成も図られた(建設業)

○道外で高まっている道産米見直しの機運に乗り、地域住民向けに小規模で行っていた小売り部門の販路拡大(開拓)を企図し、インターネット販売の導入を提案・助言(卸売業)

● 財務面のみならず事業の改善を促すために行っているコンサルティング ●

金融機関コメント

- ・ 製造業などにおいては、プロの経営コンサルタントの知見はフィーに見合う見返りが得られるとの認識が広がってきており、導入を提案すべき企業を見極めることも金融機関の目利きの一環と考えている
- ・ 経営者においては、後継者不在などにより事業継続意欲の低下も見られるため、事業承継先支援やM&Aなどの幅広い金融サービスの提供が課題と認識し、体制整備を図っている

《具体的事例》

○製造ラインに関しては専門性の高いコンサルティングが効果的と考え、外部専門機関から専門家派遣受入を提案・仲介。生産ラインにおける非効率な要素やトラブル要因について明確な指摘を受け、ロス圧縮と生産性向上を実現（建設資材製造）

○ネットワーク強化事業（経済産業省）等活用による、外部専門家によるコンサルティングを積極的に導入。プロの目線を導入した店舗運営（品揃え、陳列、POP掲示、鮮度管理）を実践し売上・採算性の向上に寄与（食品スーパー）

○高級食材は仕入時期と資金決済時の相場により多額のロスを抱えることが多かったため、買付・製造など販売サイクルの見直しを助言。これらを実践することで黒字化を実現（水産加工業）

○地元の中核有力企業のひとつであるが、代表者の高齢化と後継者不在の問題を抱えており、地元金融機関に現状を相談。経営の多角化を目指す隣町の土木・建設業者を同金融機関が紹介し、M&Aが実現（園芸サービス業）

● 条件変更を行った者に対する新規信用供与の実施状況 ●

金融機関コメント

- ・ 金融機関によるコンサルティングの一環として、安易な借入金の増大に依存せず、不採算事業からの撤退や遊休資産の処分等を先行させるよう指導している
- ・ 歳末商戦など季節資金を要する場合や新たな販路を開拓した場合などには、返済猶予中の顧客であっても、返済能力や改善計画の実現可能性を見極めたうえで個別に対応を行っている

《具体的事例》

○赤字体質のため借入過多にあった企業へ、遊休不動産の売却による借入金圧縮を提案し、売却までのつなぎ運転資金にも応需。遊休不動産売却を終え、現在は、営業所別収支状況の管理や労務費の見直しを指導中（運送業）

○地場産品の仕入れルートに有する水産物卸売業者が、首都圏有名レストランへの大量直販ルートを開拓した際、仕入資金等に応需（水産物卸売業）

● 今後の景気回復局面における資金需要の見通し ●

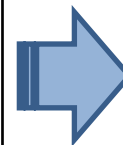
- ・ 公示地価において、下落率が全国・道内ともに3年連続で前年より縮小し下げ止まり感が鮮明になったとの報道により、今後、不動産関連での資金需要に期待
- ・ 企業のマインドは明るくなってきているが、具体的な資金需要の事例までは出ていない
- ・ 収益を追求していく中、企業も借入金利に敏感な状況にあり、特に地域の優良先においてはメガバンクや政府系金融機関を含めた融資獲得競争（パイの取り合い）は当面続くものと考えている

② 中小企業等金融円滑化相談窓口の状況（H25年2月設置）

【相談窓口の設置状況】

- ・ 本局では24年4月に設置した金融に関するワンストップの相談窓口である「金融ほっとライン」内に円滑化相談窓口を設置
- ・ 財務事務所・出張所においては、金融担当課に設置

【相談状況】 ⇒ 4/30時点：25件（全道合計）



【今後の課題】

- ・ 多様な相談事案に対応するためのノウハウの蓄積
- ・ 相談窓口の更なる周知