

横浜市景況・経営動向調査 第 51 回

特別調査 - 資金調達とリレーションシップバンキングについて -

横浜市経済局 2004年12月
(財)横浜・神奈川総合情報センター

ホームページ <http://zaidan.iris.or.jp/research>

特別調査結果

- 資金調達とリレーションシップバンキングについて -

特別調査回収数 363社 (回収率: 40.0%)

	市内本社企業			市外本社企業	合計
	大企業	中堅企業	中小企業		
製造業	17 (41)	30 (54)	128 (299)	9 (50)	184 (444)
非製造業	25 (66)	92 (204)	38 (112)	24 (81)	179 (463)
合計	42 (107)	122 (258)	166 (411)	33 (131)	363 (907)

注 下段の()内は発送企業数

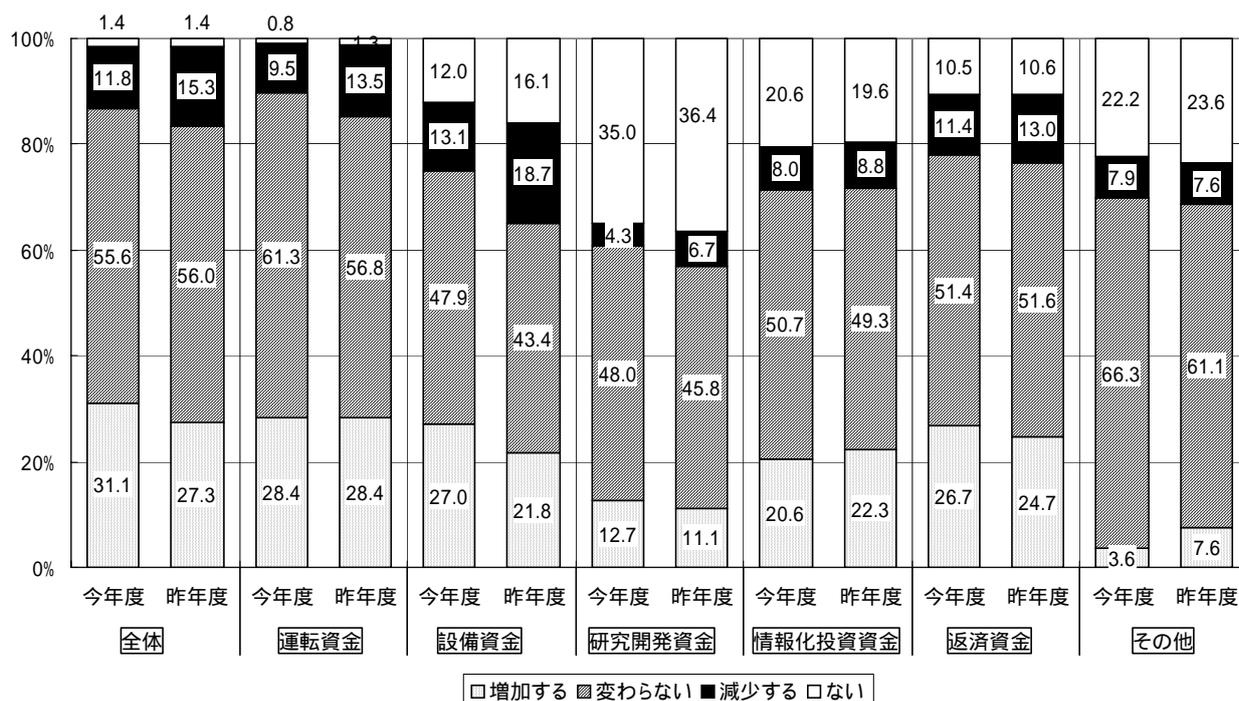
1 資金調達について

(1) 資金需要の状況

昨年度(平成15年度)と比較した市内企業の今年度(平成16年度)の資金需要の見通しは、「変わらない」が55.6%で5割を超えているが、「増加する」が31.1%、「減少する」が11.8%となっており、「増加」が「減少」を上回った。昨年度の調査結果(15年度資金需要の14年度比較)と比較しても「増加する」と「減少する」の差が拡大しており、市内企業の資金需要は一昨年から今年にかけて年々増加している。

資金需要を目的別に見ると、その他を除くいずれの目的についても「増加する」が「減少する」を上回っており、中でも運転資金、返済資金で「増加する」と「減少する」差が大きくなっている。設備資金についても「増加する」は運転資金、返済資金とほぼ同程度の水準に達しており、高い回答率となっている。また、「増加する」と「減少する」の差について昨年度結果と比較すると、ほとんどの目的において拡大しており、特に設備資金での拡大幅が大きくなっているなど、企業の設備投資に対する資金需要が大きく回復していることがわかる。情報化投資資金については、その他を除いては唯一「増加する」と「減少する」の差が縮小しているが、これは昨年度から両者の差がある程度大きかったためであり、情報化投資の資金需要は変動が少なく毎年堅調に増加していることがわかる。

図1 今年度の資金需要(全産業、目的別)



今年度（平成 16 年度）の市内企業の資金需要の状況を規模別に見ると、大企業では「増加する」が最も高い回答となっており、特に資金需要の回復傾向が著しいことが確認できる。中堅企業、中小企業はともに「変わらない」が5割以上を占めているが、「増加する」が「減少する」を大きく上回っている。市外本社企業については、「変わらない」が大半を占めている。

目的別では、**運転資金**については、大企業、中堅企業、中小企業ではほぼ同様の回答傾向であり、「変わらない」が6割程度を占め、「増加する」が「減少する」を20ポイント程度上回っている。

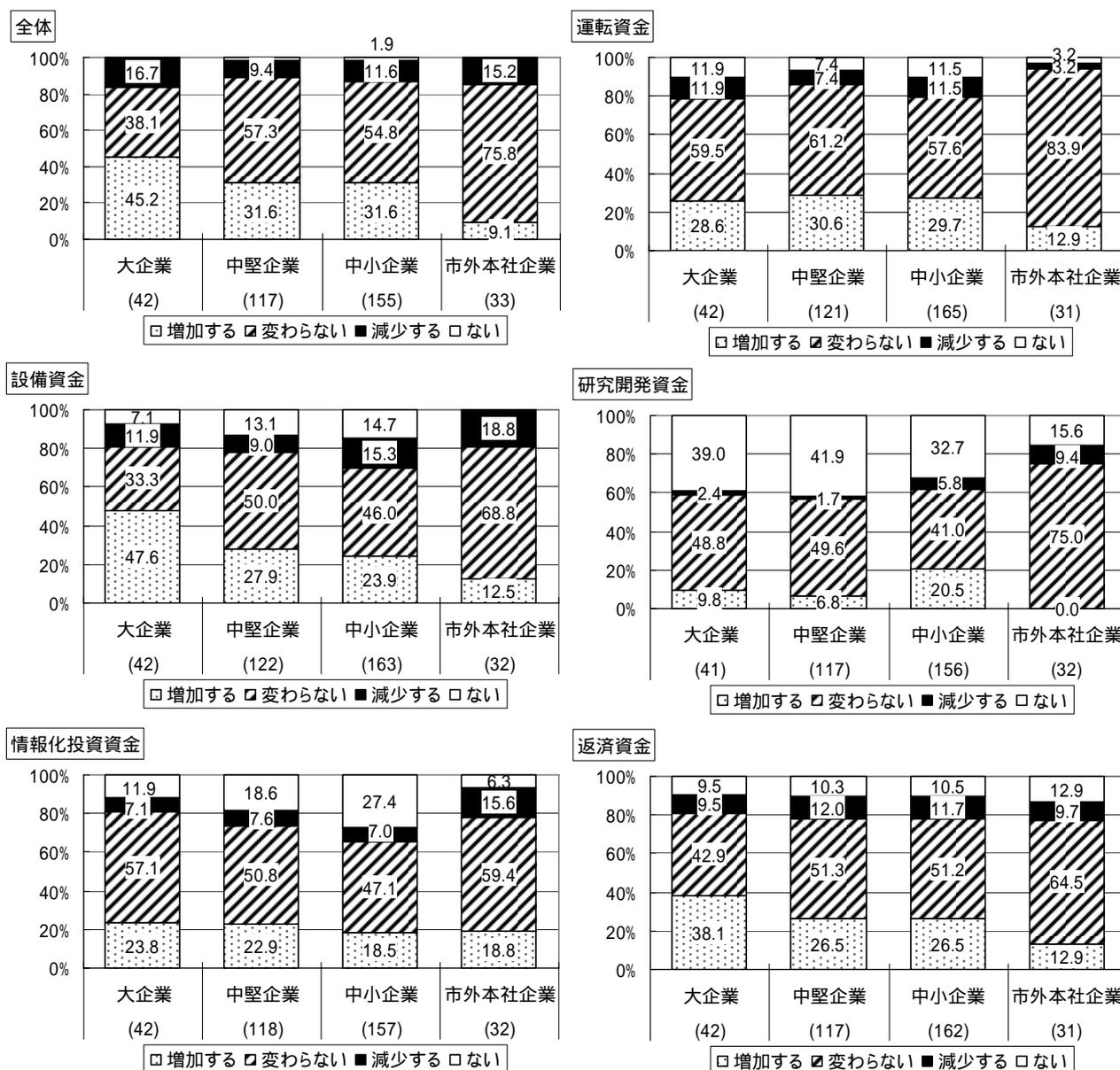
設備資金は、規模が大きいほど「増加する」が高くなっており、特に大企業では「増加する」が5割近くに達し、全規模・全目的の中で最も高い「増加」回答となっている。

研究開発資金は、大企業、中堅企業では「増加する」が1割弱となっているのに対し、中小企業では2割を超え他の規模よりも高い。

情報化投資資金は「ない」という回答が規模が大きくなるほど低くなるという特徴が見られ、規模が大きい企業では恒常的な投資項目となっている企業がほとんどであることが確認できる。

返済資金については、大企業で他の規模よりも「増加する」が高いという特徴が見られる。

図 2 今年度の資金需要（規模別、目的別）



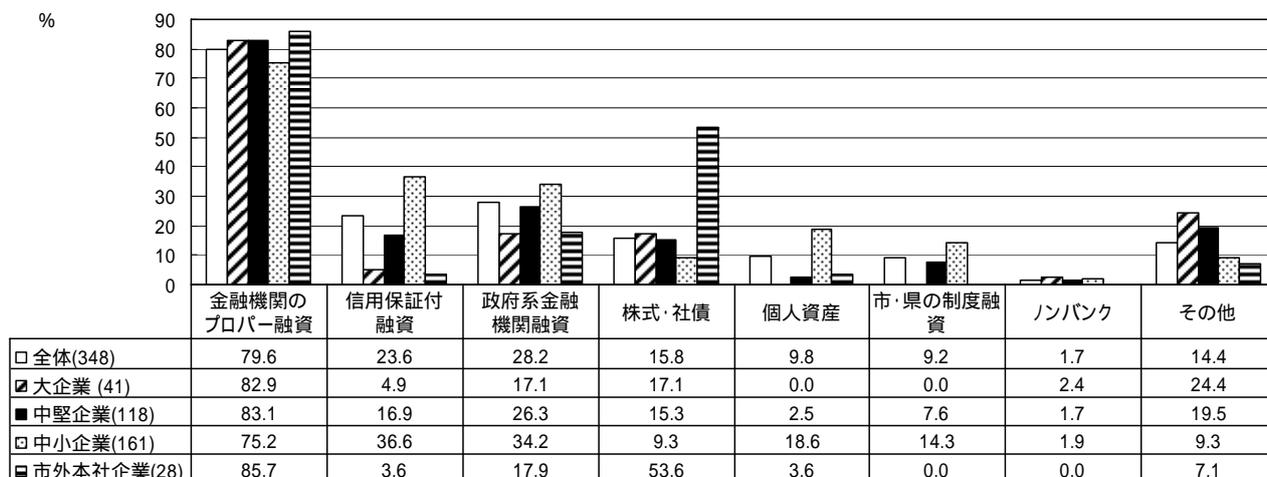
() 内は回答件数

(2) 現在の資金調達方法

市内企業の現在の資金調達方法（利用しているもの全て：内部資金を除く）は、全体では「金融機関のプロパー融資」が8割近くと突出して回答率が高くなっており、これに「政府系金融機関融資（28.2%）」、「信用保証付融資」（23.6%）などが続いている。

規模別にみると、いずれの規模でも「金融機関のプロパー融資」の回答は突出して高いが、中小企業では他の規模と比較すると、やや回答率が低くなっている。「信用保証付融資」、「政府系金融機関融資」、「市・県の制度融資」は規模が小さいほど回答率が高くなっており、中小企業では「信用保証付融資」、「政府系金融機関融資」は3割を超える回答となっている。「個人資産」は中小企業に特有の回答となっており、中小企業では回答率が2割近くにのぼっている。また、「株式・社債」による資金調達は市外本社企業で53.6%と他の規模と比較して、非常に高い回答率となっている。

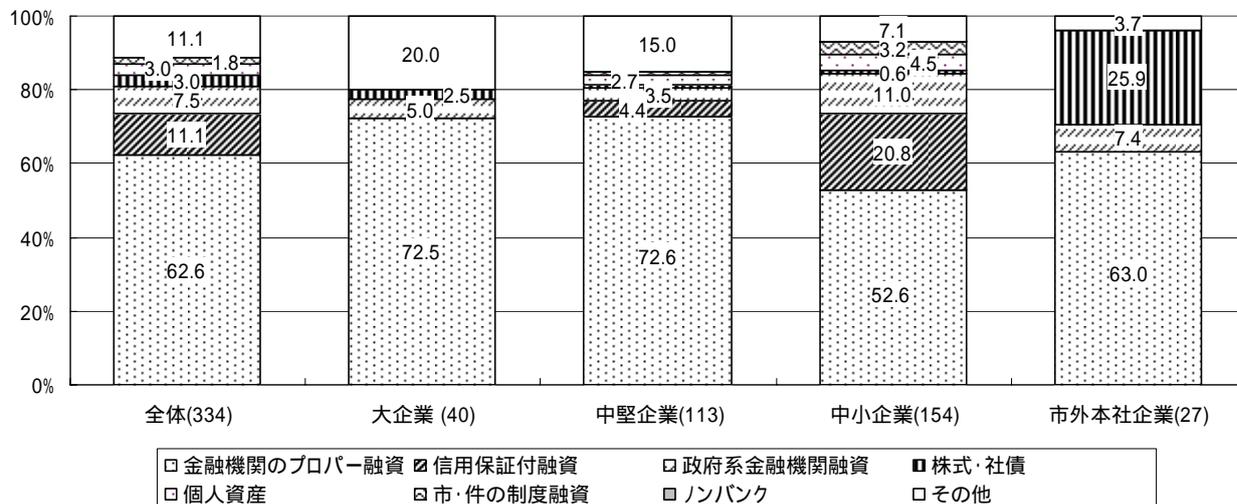
図3 資金調達方法：複数回答（規模別、目的別）



()内は回答件数

資金調達方法のうち最も割合の高い方法は、「金融機関のプロパー融資」がいずれの規模でも突出して高くなっており、全ての規模において主要な資金調達方法となっている。「金融機関のプロパー融資」は大企業、中堅企業で特に割合が高くなっており、中小企業は他の規模と比較して低いという特徴が見られる。中小企業では、「信用保証付融資」、「政府系金融機関融資」が最も高い資金調達の方法となっている企業の割合が他の規模と比較して高く、この両者による調達が3割にのぼっている。また、市外本社企業では「株式・社債」をあげる企業が25.0%に達し、他の規模と比較して非常に高い回答となっている。

図4 資金調達方法：最も割合の高いもの（規模別、目的別）



()内は回答件数

(3) 資金調達における現在の問題点

市内企業の資金調達における現在の問題点は、全体では「特にない」とする企業が70.1%にのぼっている。具体的な問題点については、最も高い回答である「資産価格の下落による担保価値の低下」でも13.1%にとどまっており、これに「売上の低迷による信用力の低下」(10.5%)が続いている。昨年度調査との比較で見ると、「特にない」と回答した企業が上昇しており、具体的な問題点についてはいずれも回答率が低下している。昨年度最も回答の高かった「売上の低迷による信用力の低下」も今年度は回答率が大きく低下していることが分かる。

規模別にみると、「特にない」は規模が大きいほど回答率が高く、大企業では8割を超えている。具体的な問題点の中では、「資産価格の下落による担保価値の低下」及び「売上の低迷による信用力の低下」は規模が小さいほど回答率が高くなっており、大企業では回答がほとんど見られないのに対し、中堅企業、中小企業では回答率が10%を超えている。一方、大企業では「資金調達方法が間接金融に限定されている」が他の規模と比較して高く、大企業における具体的な問題点の中では最も高い回答率となっている。

図5 資金調達における現在の問題点：複数回答（昨年度比較）

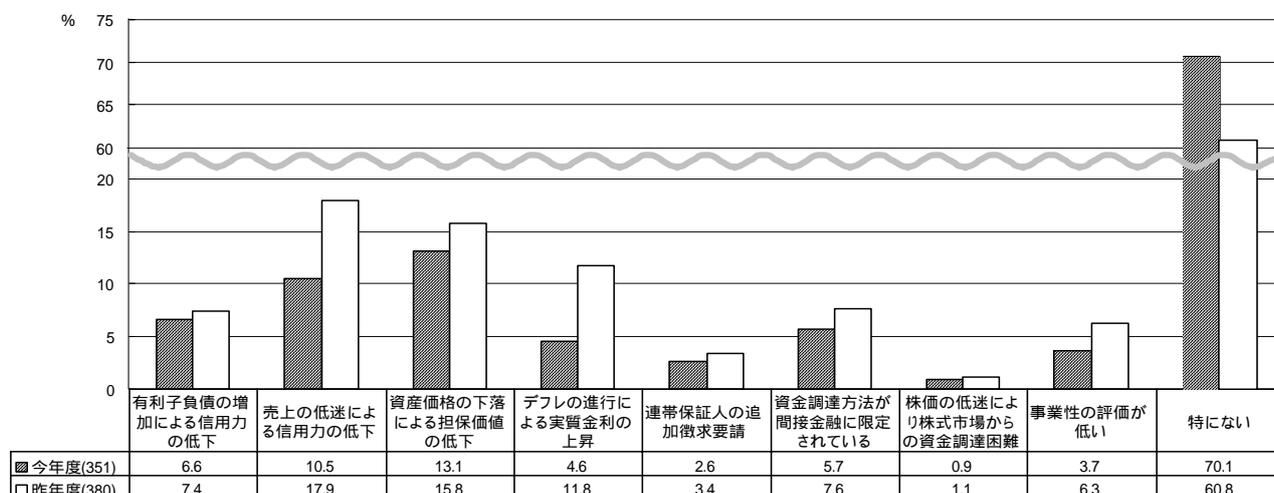
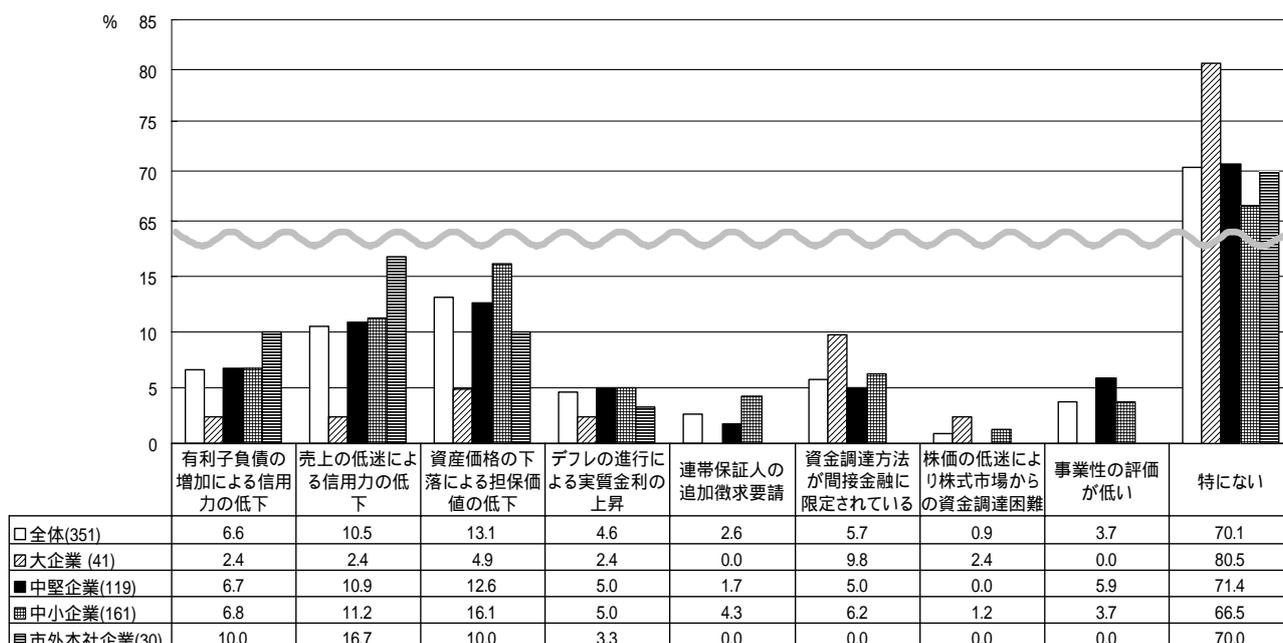


図6 資金調達における現在の問題点：複数回答（規模別）



()は回答企業数

2. リレーションシップバンキングについて

(1) 融資を受けている金融機関

市内企業が融資を受けている金融機関（複数回答）は、全体では都市銀行が72.3%と最も高く、これに次ぐ地方銀行（61.9%）の2つに回答が集中している。この他では、政府系金融機関（36.3%）信用金庫（23.5%）で続いている。規模別にみると、都市銀行は規模が大きいほど利用率が高くなるという特徴が見られ、地方銀行は中堅企業、大企業、中小企業の順で利用率が高くなっている。また、政府系金融機関では規模別に大きな差異はみられないが、信用金庫については、中小企業が他の規模と比較して非常に高いという特徴が見られる。また、特に大企業で「その他」が高くなっているが、具体的な内容としては“借り入れなし”、“グループ企業からの借り入れ”などが挙げられており、外部からの調達ではなくキャッシュフローによって資金需要を充たしている企業も多くなっていることが伺える。

市内企業がメインバンクとして利用している金融機関（もっとも借り入れの多い金融機関）は、全体では、都市銀行が48.7%と約5割を占めており、これに次ぐ地方銀行（28.2%）の2つで全体の75%以上を占めている。規模別に見ると、いずれの規模でも都市銀行が最も高くなっているが、規模が大きいほど都市銀行の回答率が高く、市外本社企業（92.0%）大企業（69.4%）中堅企業（54.8%）中小企業（32.0%）と回答率は規模によって大きく異なっている。規模別の特徴としては、大企業は都市銀行への集中が特に高く、中堅企業は都市銀行と地方銀行で回答のほとんどを占める。中小企業は回答が分散しており、都市銀行、中堅企業、その他が約1/3ずつという回答となっている。また、市外本社企業は9割以上が都市銀行と回答している。

図7 融資を受けている金融機関：複数回答（規模別）

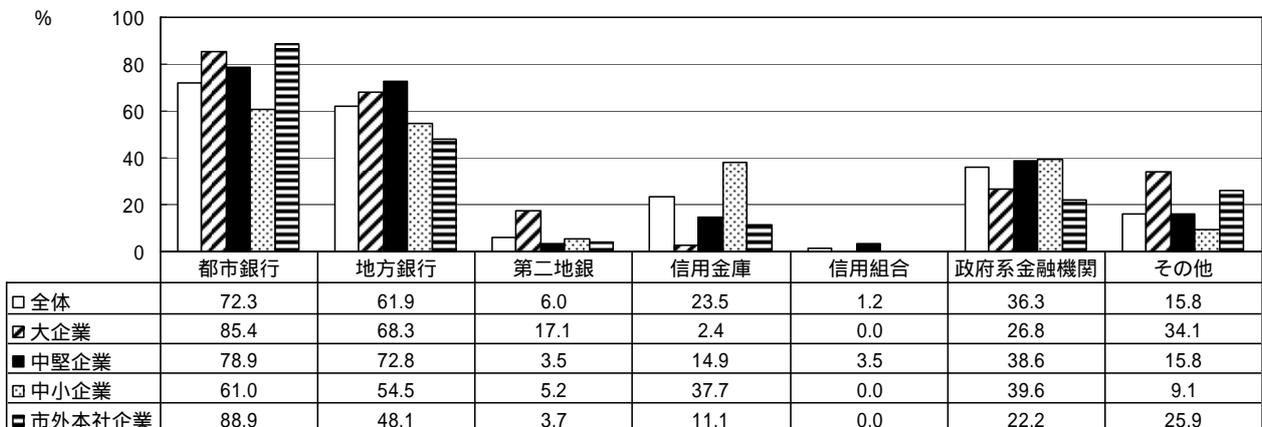
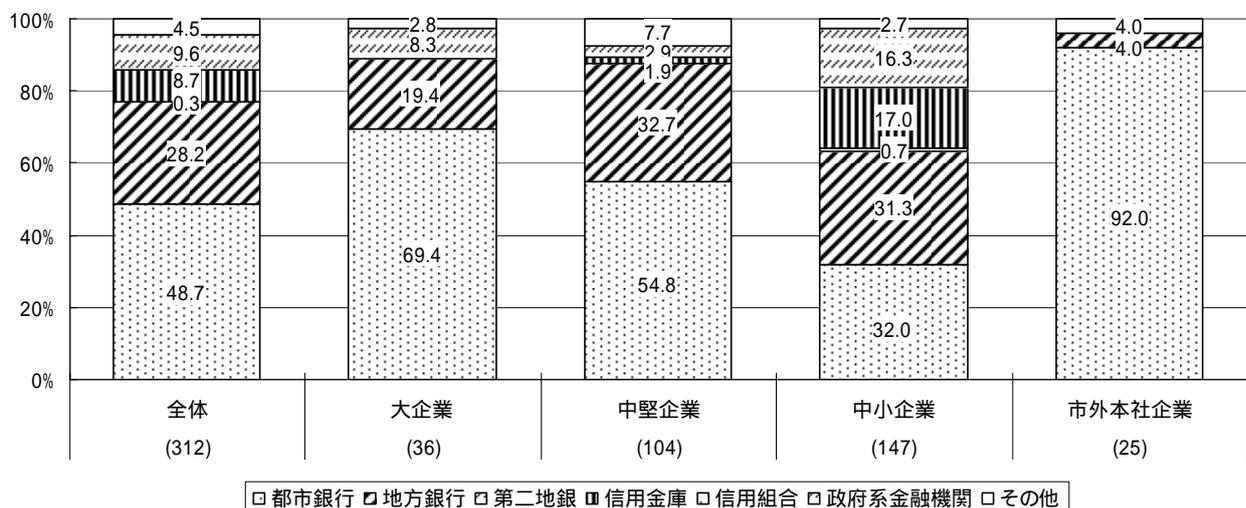


図8 メインバンクとして利用している金融機関：単数回答（規模別）

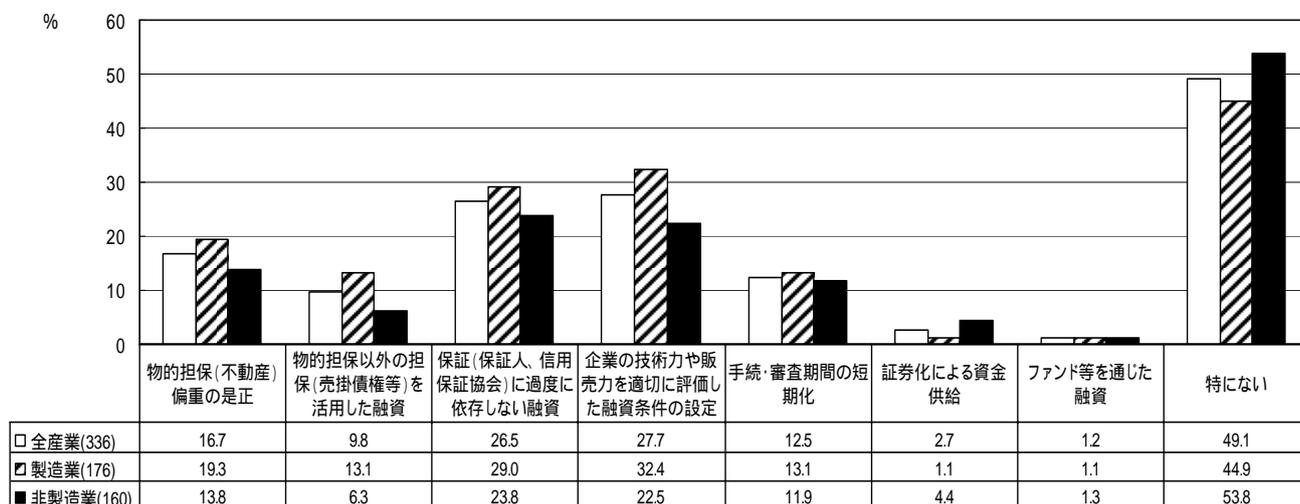


(2) 地域金融機関に融資面で望むサービス

リレーションシップバンキングにおける中核的な存在である“地域金融機関”に融資面で望むサービスとしては、全体では、「特にない」が49.1%で最も高く、「企業の技術力や販売力を適切に評価した融資条件の設定」(27.7%)、「保証(保証人、信用保証協会)に過度に依存しない融資」(26.5%)がこれに続いている。業種別では、ほとんどの項目において製造業が非製造業よりも回答率が高いという特徴が見られ、特に「企業の技術力や販売力を適切に評価した融資条件の設定」では製造業が非製造業を10ポイント上回り、両者の差が大きくなっている。

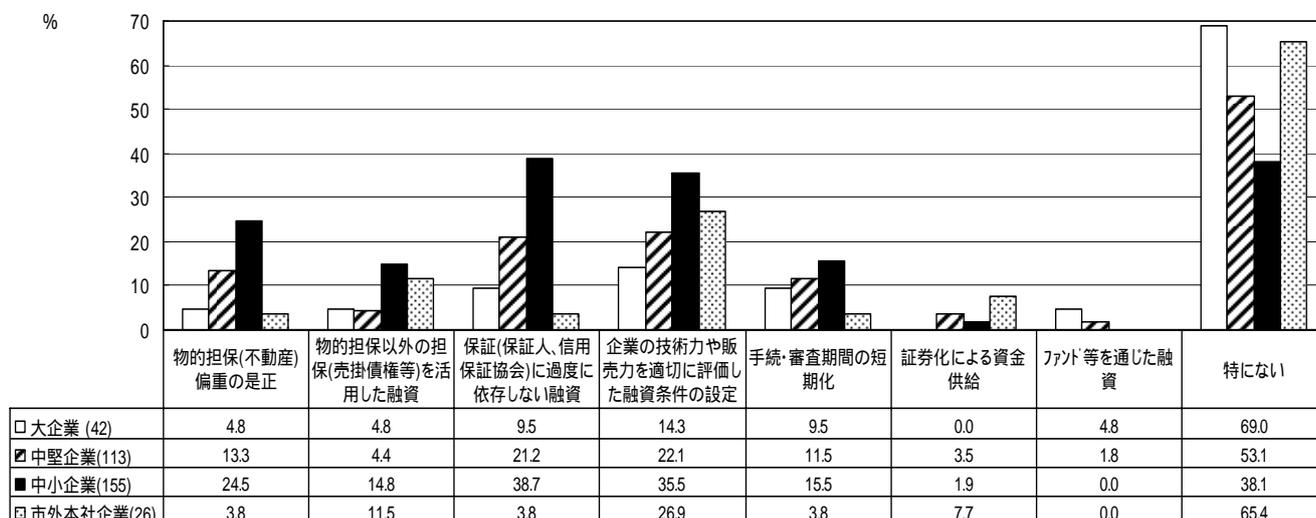
規模別で見ると、規模が大きいほど「特にない」が高く、大企業、中堅企業、市外本社企業では「特にない」が5割を超えているが、中小企業では38.1%と融資面で何らかのサービスを望んでいる企業の方が多くなっている。個別の融資内容としては、ほとんどの項目で規模が小さいほど回答率が高いという特徴がみられるが、特に、「保証(保証人、信用保証協会)に過度に依存しない融資」、「企業の技術力や販売力を適切に評価した融資条件の設定」、「物的担保(不動産)偏重の是正」等で中小企業の回答率が高くなっている。

図9 地域金融機関に融資面で望むサービス：複数回答（業種別）



()内は回答件数

図10 地域金融機関に融資面で望むサービス：複数回答（規模別）



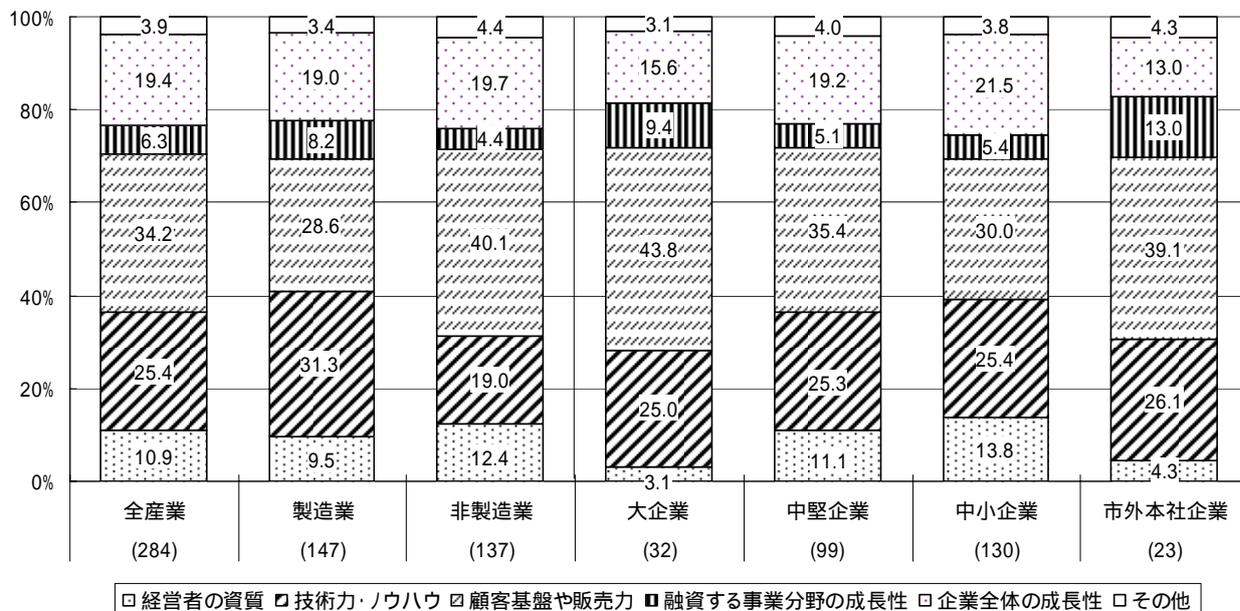
(3) 融資において重視してもらいたい情報

「リレーションシップバンキング」は、借り手企業の財務情報の他に継続的な融資関係によって蓄積される定性的な情報が重視される。市内企業が融資において担保・保証や財務情報等のほかに重視してもらいたい情報は、「顧客基盤や販売力」が34.2%で最も高く、「技術力・ノウハウ」(25.4%)、「企業全体の成長性」(19.4%)がこれに続いている。また、成長性の評価については、“個別の事業分野”よりも“企業全体の評価”を求める回答の方が高くなっている。

業種別に見ると、製造業では、非製造業と比較して「技術力・ノウハウ」の回答が高くなっており、製造業の中では最も高い回答となっている。一方、非製造業では、「顧客基盤や販売力」が製造業よりも高くなっており、回答の40.1%が集中している。

規模別に見ると、「顧客基盤や販売力」は規模が大きいほど回答が高くなるという傾向が見られ、逆に、「企業全体の成長性」については、規模が小さいほど回答が高くなるという特徴が見られる。また、「経営者の資質」は、大企業、市外本社企業では回答率は非常に低くなっているが、中堅企業、中小企業では1割強の企業で挙げられている。

図 11 融資において重視してもらいたい情報（業種別、規模別）



() は回答件数。

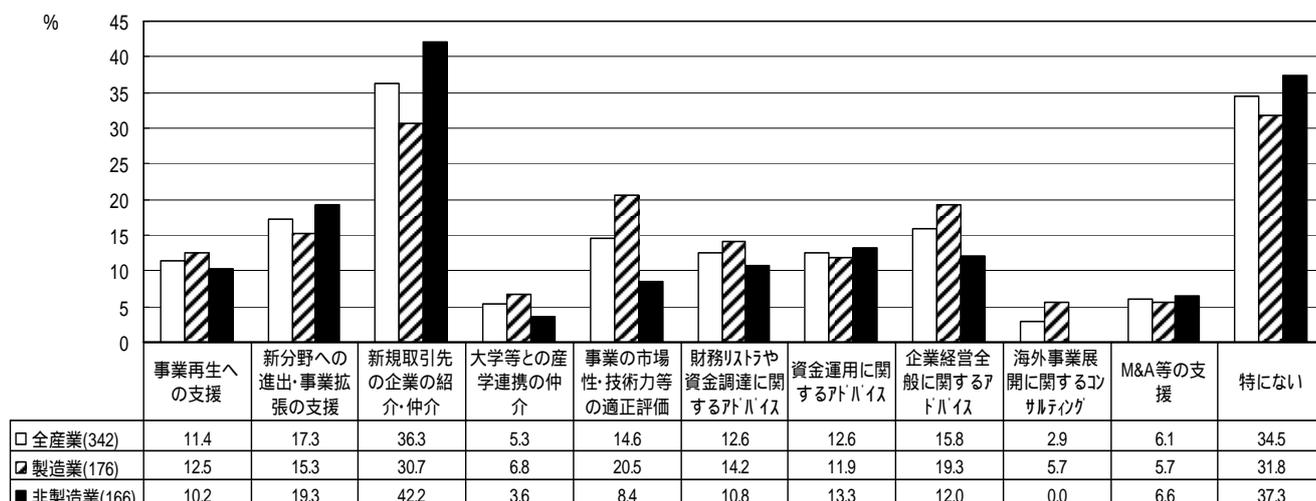
(4) 融資に付帯するサービス

地域金融機関に対し、融資に付帯するサービスとして望むものは、「新規取引先の企業の紹介・仲介」が36.3%と他の選択肢と比較して非常に高い回答となっている。この他では、「新分野への進出・事業拡張の支援」(17.3%)、「企業経営全般に関するアドバイス」(15.8%)、「事業の市場性・技術力等の適正評価」(14.6%)がほぼ同程度の回答率で続いている。また、「特にない」とする回答も34.5%で「新規取引先の企業の紹介・仲介」に次いで高い回答であった。

業種別では、「新規取引先の企業の紹介・仲介」、「新分野への進出・事業拡張の支援」などでは非製造業が製造業よりも高い回答となっている一方で、「事業の市場性・技術力等の適正評価」では製造業の方が非製造業の回答率を上回っている。

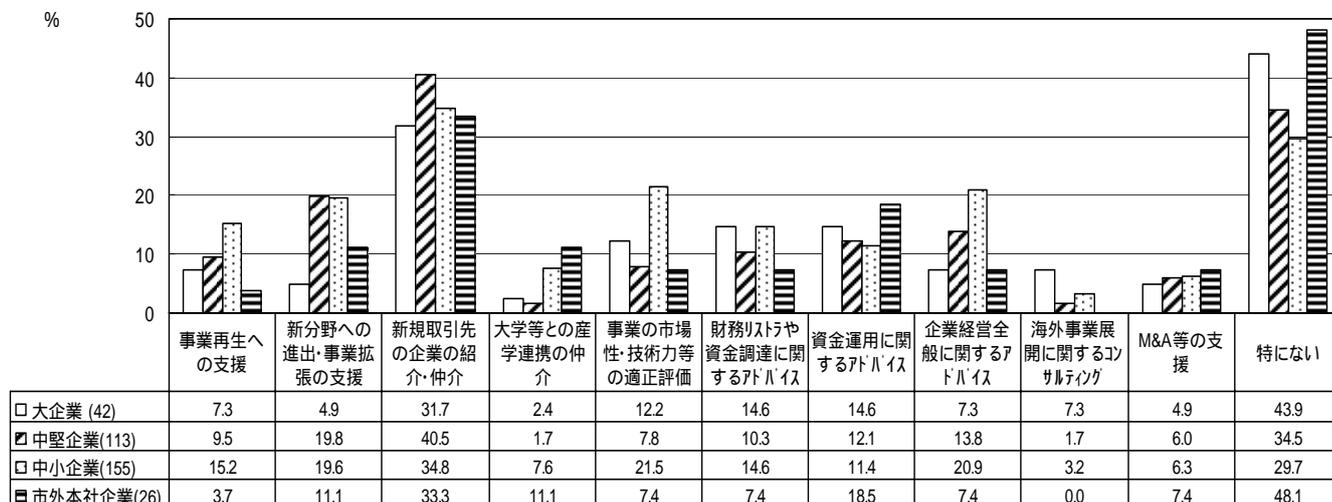
規模別にみると、「新規取引先の企業の紹介・仲介」は中堅企業で特に回答率が高く、大企業は他の規模と比較すると低くなっている。「企業経営全般に関するアドバイス」、「事業再生への支援」等は規模が小さいほど回答が高くなっており、「事業の市場性・技術力等の適正評価」でも中小企業が他の規模よりも回答率が高いという特徴がみられる。また、「特にない」は規模が大きいほど回答率が高く、大企業では選択肢の中で最も高い回答となっている。

図 12 融資に付帯するサービス(業種別): 複数回答



()内は回答件数

図 13 融資に付帯するサービス(規模別): 複数回答



()内は回答件数