

**ECONOMIC RESEARCH CENTER
DISCUSSION PAPER**

E-Series

No.E13-4

How Do Financial Institutions and Regional Governments
Address to Support and Strengthen Small and Medium-sized
Enterprises in the Tokai Region? : A Survey Result

by

Nobuyoshi Yamori
Kei Tomimura
Kenya Takaku

April 2013

**ECONOMIC RESEARCH CENTER
GRADUATE SCHOOL OF ECONOMICS
NAGOYA UNIVERSITY**

2013年4月30日

東海地域における中小企業の経営力強化のための
金融機関と自治体等の取り組みの現状と課題
—中小企業アンケート調査の概要—*

家森信善（名古屋大学大学院経済学研究科）

冨村圭（愛知大学経営学部）

高久賢也（名古屋大学大学院経済学研究科）

How Do Financial Institutions and Regional Governments Address to Support and Strengthen Small and Medium-sized Enterprises in the Tokai Region? : A Survey Result.

Nobuyoshi Yamori, Nagoya University

Kei Tomimura, Aichi University

Kenya Takaku, Nagoya University

<要旨>

本稿は、2012年5月に実施した「東海地域における中小企業の経営力強化のための金融機関と自治体等の取り組みに関する企業意識調査」の調査結果をとりまとめたものである。本調査では、愛知県の製造業の「独立系」中小企業3000社を対象に実施したものであり、「Ⅰ.貴社の概要について」、「Ⅱ.貴社の銀行関係について」、「Ⅲ.地方自治体の中小企業金融支援について」、「Ⅳ.産学連携について」、「Ⅴ.信用保証や金融円滑化法について」の5つの項目について、質問をしている。

今回の調査の大きな特徴は、地方自治体の中小企業金融支援策について詳しい質問を行っている点である。調査結果によると、地方自治体の制度融資を現在利用している企業は約

* 本稿は、日本学術振興会の科学研究費補助金・基盤研究（A）を受けて行っている「地域経済の競争力回復のための地域経済政策の総合的研究」プロジェクトの研究成果の一部である。本稿を日本金融学会中部部会（2013年3月9日）で報告した際には、予定討論者の荒井好和南山大学教授をはじめ、多くの参加者の先生方から貴重なコメントを頂戴した。記して感謝したい。

30%に達している。また、制度融資のことを知らないとの回答は10%以下であり、中小企業にとって身近な融資制度となっていることが確認できた。また、制度融資を利用している企業では、「新たな設備を導入できた」、「業績回復につながった」といった前向きな回答が多かった。しかし、自治体の行っている経済振興策に対しては「満足」と「不満」の回答がほぼ2割ずつあり、評価が分かれている。

愛知県内の中小企業の産学連携に関する詳細な調査という点でも、本研究は先駆的なものであると考えている。回答企業の63%は「産学連携に関連する活動は全くない」のが現状であり、「具体的な製品・サービスの開発など」につながった経験のある企業は3.7%にとどまっている。厳しい競争に勝ち残っていくためには、革新的な製品・サービスの開発が不可欠であり、産学連携は、自社の資源が乏しい中小企業にとって特に有力な解決策となるはずである。産学連携の阻害要因として、「産学連携を行うような研究開発テーマはもっていない」をあげる企業が約50%に達しているが、産学連携の有用性や自社の課題を正しく把握できていない可能性もある。

キーワード：中小企業、地方自治体、金融機関、経営支援、アンケート調査

I. はじめに

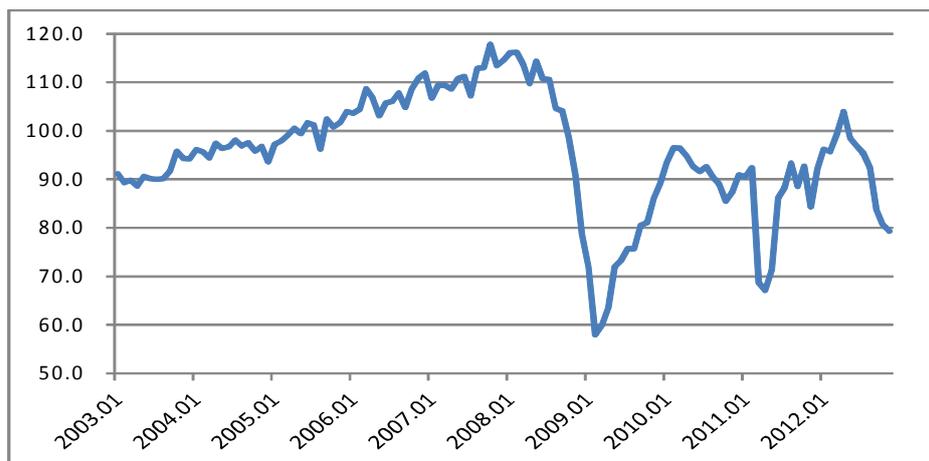
世界的な金融危機の引き金となったリーマンショック以前までは、東海地域は日本で最も活力のある地域であった（多和田・家森[2008]）。図 1 には、愛知県の鉱工業生産指数の推移を示しているが、2003 年から 2007 年にかけて順調に経済活動が拡大している様子が読み取れる。たとえば、トヨタ自動車が 2008 年 3 月期決算で営業利益が過去最高となる 2 兆 2704 億円を計上したことは、東海経済の強さを象徴していたといえる。

それが、グローバル金融危機が起こると、図 1 に示したように、生産活動がこれまでに経験の無いようなスピードで低下してしまった（家森[2010]）。その後、多くの愛知の中小企業は、円高、燃料価格の高騰、新興国の台頭、東日本大震災、タイの大洪水などに苦しむことになった¹。とくに、リーマンショックや東日本大震災は、自動車産業に対して大きな負の影響を与えたが、自動車産業を経済の中心に据える東海地域の経済構造においては、中小企業への深刻な影響が非常に心配される状況であった。そのような状況を受け、地域金融機関や地方自治体が、中小企業の経営強化のために各種の支援策を展開してきたものの、その効果について十分な検証は行われていない。とくに、それぞれの支援策がそれ単独では効果が乏しく、他の支援策との連携によって効果を持つと考えられるにもかかわらず、中小企業への支援策を全体として評価することがほとんど行われていない。

そこで、筆者らは、東海地域の中小企業への金融機関や自治体の行っている支援策の現状と課題を把握するために、科学研究費のプロジェクトの一環として、2012 年 5 月にアンケート調査を実施した。本稿の目的は、この調査結果を報告することにある。

図 1

愛知県の鉱工業生産指数（季節調整済み）の推移（2005 年=100）



(出所)愛知県。

¹ 例えばトヨタ自動車の 2009 年 3 月期決算は、売上高が前年比 21.9%減、営業損益に至っては前年から 2 兆 7313 億円減少し 4610 億円の損失を計上している。

II. アンケート調査の概要

本稿のベースとなっているアンケート調査は、2012年5月に実施した「東海地域における中小企業の経営力強化のための金融機関と自治体等の取り組みに関する企業意識調査」である。このアンケート調査は、科学研究費補助金プロジェクト「地域経済の競争力回復のための地域経済政策の総合的研究」（基盤研究A 代表者 家森信善）の一環として、科研メンバーで相談しながら、筆者がアンケート調査票を作成し、東京商工リサーチ（TSR）に委託して実施したものである。

最終的に完成した調査票は、付録の通りであるが、「I. 貴社の概要について」、「II. 貴社の銀行関係について」、「III. 地方自治体の中小企業金融支援について」、「IV. 産学連携について」、「V. 信用保証や金融円滑化法について」の5つの項目で、合計53の質問（一部の質問には枝問がある）から構成されている。

調査対象は、次のように絞ることとした。第一に、愛知県内の企業とした。これは具体的な自治体の金融施策の評価について尋ねる質問を予定したために、地域を絞らないと、多くの企業にとって意味のない質問を並べること（たとえば、東京の企業に愛知県のガンバロー資金の評価を尋ねる）になりかねないからである。第二に、業種として、製造業のみに限定した。これは非製造業が重要ではないと筆者らが考えているためではない。実際、製造業のイメージの強い愛知県ですら製造業の雇用者比率は26%程度に過ぎない²。しかし、様々な業種を含めると、それらの性質をコントロールするための質問項目をいくつも用意しなければならなくなり、最も聞きたい点に関する質問の数が制約されるためである。第三に、従業員300人以下の中小企業を対象にすることにした。

東京商工リサーチのデータベースに登録されている企業のうち、以上のような3つの条件を満たしているのは13761社であった。これでは予算超過になるので、さらに次の条件を付加した。多和田・家森（2008）、家森・冨村（2010）、Yamori（2007）などの先行する調査で、親会社を持つ中小企業の場合は、金融的な意思決定は親会社で行われることが多く、また、金融機関のリスク評価もその中小企業自体を見るのではなく、親会社と一体のものとして評価している傾向があることがわかっている。そこで、中小企業の金融環境をはっきりと知るために、「独立系」企業だけを対象にすることにした。ただし、独立系か否かを厳密に判断するのは難しいために、ここでは、株式議決権最上位（筆頭株主）が個人であり、その議決権所有比率が50%を超えている企業を「独立系」企業と機械的に判断することにした。この条件を付加したところ、3822社にまで絞り込むことができた。しかし、これも予算超過となることから、この3822社の中から、ランダムに3000社を抽出することにした。

図2は、発送先企業の従業員数の分布状況である。規模の小さな企業が多く、従業員19

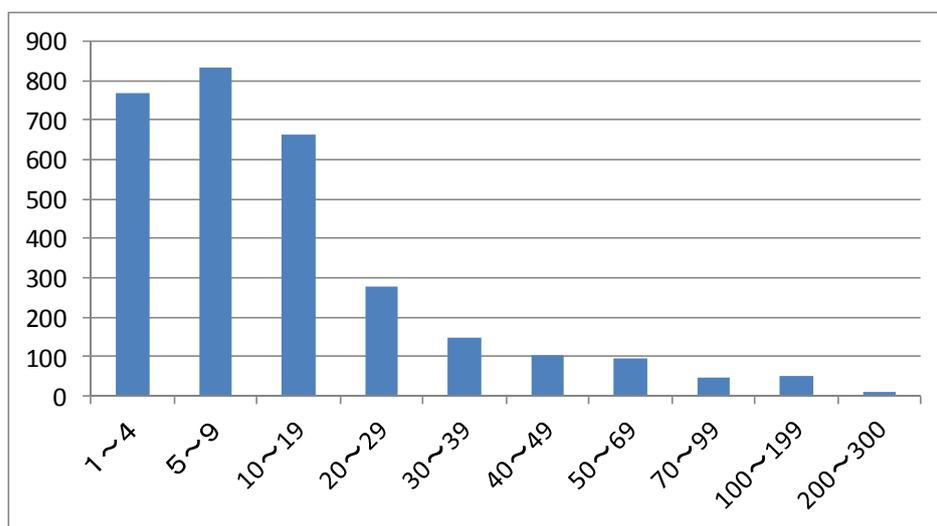
² 愛知県「労働力調査地方集計結果—平成24年10～12月（平均）」（2013年2月14日公表）によると、県内の就業者377.5万人のうち、製造業の就業者は100.3万人であった。

人以下の企業が発送先の76%を占めている。従業員の単純平均は16.8人、中位値は8人であった。また、図示はしていないが、資本金については、単純平均値は1334万円、中位値は1000万円であった。また、東京商工リサーチ社の信用格付け（評点）は、平均48.3（中位値48）であった³。

以上のような準備のもと、対象企業に対してアンケート調査票を2012年5月7日に郵送し、さらに、5月18日に督促はがきを発送した。そして、期限の5月31日までに803社から回答を受け取った。この803社が分析の対象となっているが、質問項目によっては無回答もあるために、質問ごとに回答企業数は異なっている。

図 2

アンケート発送先企業の従業員分布



Ⅲ. アンケート回答企業の概要

本節では、アンケートの「Ⅰ. 貴社の概要について」の各質問に対する回答結果についてまとめることで、回答企業の特徴を概観する。

回答企業の業種分布は表 1 のようになっている。本アンケートで最も回答の多かった業種は「それ以外の製造業」で60%強を占めている。それに続いて「輸送用機械器具製造業」17.9%、「伝統的地場産業」5.4%となり、「その他の業種」も15.5%含まれている。上述したように、アンケート対象の選定に際しては製造業に限定していたにもかかわらず、「その他の業種」という回答が予想外に多かった。企業が認識している自社の業種とTSRが外形的に把握している業種がずれていたのかもしれない。あるいは、「3」と「4」を混同している可能性もある。

³ 評点は100点満点で、一般的に50点以上あれば、「普通」の信用状況とされている。

問1. 以下に挙げた各業種のうち、貴社が行っている主要な事業（出荷額ベース）にもっとも近いのはどれですか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 輸送用機械器具製造業 2. 伝統的地場産業 3. それ以外の製造業
4. その他の業種

表1. 回答企業の業種

	回答件数 計	輸送用機械器具製造業	伝統的地場産業	それ以外の製造業	その他の業種
回答件数	789	141	43	483	122
比率	100.0	17.9	5.4	61.2	15.5

次に社齢について質問を行った。その結果をまとめたのが表2であり、社齢20年超の企業が86%と大多数を占めている。他方、社齢10年以内の企業は僅か5.2%となっており、回答企業の多くは、長い業歴を持ち一定の評判を確立した企業と考えられる。

業種別に社齢を見ると、どの業種においても20年超の社齢を持つと回答した企業が最も多く、特に伝統的地場産業では95.3%もの企業が20年超と回答している。

問2. 貴社の社齢（創業からの年数）について、以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 3年以内 2. 3年超5年以内 3. 5年超10年以内 4. 10年超20年以内
5. 20年超

表2. 回答企業の社齢

		3年以内	3年超5年以内	5年超10年以内	10年超20年以内	20年超
全体	回答件数	4	9	29	69	691
	比率	0.5	1.1	3.6	8.6	86.2
輸送用機械器具製造業	回答件数	1	2	3	3	132
	比率	0.7	1.4	2.1	2.1	93.6
伝統的地場産業	回答件数	0	0	1	1	41
	比率	0.0	0.0	2.3	2.3	95.3
それ以外の製造業	回答件数	1	6	16	41	419
	比率	0.2	1.2	3.3	8.5	86.7
その他の業種	回答件数	2	1	9	23	87
	比率	1.6	1.1	3.7	8.6	86.1

アンケート回答企業の本社の所在地に関しては、名古屋市以外の愛知県内が 62.5%を占め、名古屋市内在が 37.2%となっている。我々のサンプル選定基準から当然であるが、回答企業のほぼ全ての企業が愛知県内に本社を置いている（表 3 参照）。三重県と岐阜県と回答している 2 社があるが、これは TSR の情報の誤りなのか、TSR のデータベース登録後に本店を移動したためなのかは、はっきりしない。しかし、アンケートの郵送先の住所はすべて愛知県内であったので、少なくとも回答企業の有力な事業所が県内に存在していると考えられる。仮に本店を移動していたとしても、郵便が転送されていることを意味しており、愛知県内で活動を行っていた実績があることは確かである。そこで、県外 2 社を特に除かずに以下の分析を行っている。

問 3. 貴社の本社はどこにありますか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 名古屋市 2. 愛知県（名古屋市を除く） 3. 岐阜県 4. 三重県
5. その他

表3. 回答企業の本社の所在地

	回答件数 計	名古屋市	愛知県(名古屋市を除く)	岐阜県	三重県	その他
回答件数	803	299	502	1	1	0
比率	100.0	37.2	62.5	0.1	0.1	0.0

表 4 は、回答企業の規模の代理変数として、従業員数の分布をまとめたものである。最も分布が多かったのは「6-10 人」で 23.2%、続いて「11-20 人」23.0%、「5 人以下」21.8%、「21-50 人」21.7%となり、50 人以下の企業が約 9 割を占めている。他方、「100 人超」と回答した企業は僅か 3.1%にとどまり、本アンケートの対象企業の中心は、小規模、零細企業となっていることが確認される。

問 4. 直近の決算期末の時点で、貴社の常用従業員数（役員・家族を含む）は何人でしたか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 5 人以下 2. 6-10 人 3. 11-20 人 4. 21-50 人 5. 51-100 人
6. 100 人超

表4. 回答企業の従業員数

	回答件数 計	5人以下	6-10人	11-20人	21-50人	51-100人	100人超
回答件数	803	175	186	185	174	58	25
比率	100.0	21.8	23.2	23.0	21.7	7.2	3.1

次に企業の成長性を観察するために、5年前と比べて従業員数がどのように変化したかを質問し、表5はその結果をまとめたものである。最も回答が多かったのは「ほぼ横ばい」で、40%を占めている。企業の成長を反映する回答（「やや増加」と「増加」）は約2割にとどまり、大多数の企業が現状維持もしくは縮小している状況にあると捉えることができる。

社齢別に従業員数の変化を見ると、「3年超5年以内」の若い企業では、「減少」と回答した企業が44.4%あるのに対し、「やや増加」と「増加」と回答した企業も合計で44.4%あり、2極化している状況が伺える。一方で「20年超」の企業においては、企業規模を縮小させている企業が39.0%であるのに対し、拡大させている企業は19.2%と約20%ポイント少なく、業歴のある企業では、企業規模の縮小が顕著である。

問5. 5年前（創業から5年以内の場合はその期間）と比べて、貴社の常用従業員数（役員・家族を含む）はどのように変化しましたか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 減少 2. やや減少 3. ほぼ横ばい 4. やや増加 5. 増加

表5. 回答企業の5年前と比較した従業員数の変化(社齢別の状況)

		減少	やや減少	ほぼ横ばい	やや増加	増加
全体	回答件数	143	161	319	121	53
	比率	17.9	20.2	40.0	15.2	6.6
3年以内	回答件数	0	0	0	2	2
	比率	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0
3年超5年以内	回答件数	4	0	1	3	1
	比率	44.4	0.0	11.1	33.3	11.1
5年超10年以内	回答件数	6	3	9	6	4
	比率	21.4	10.7	32.1	21.4	10.3
10年超20年以内	回答件数	16	7	21	17	7
	比率	23.5	10.3	30.9	25.0	10.3
20年超	回答件数	117	151	287	93	39
	比率	17.0	22.0	41.8	13.5	5.7

回答企業の当期純利益の分布を見ると、最も多い回答が「2期連続黒字」で36.5%となっている。続いて「2期連続赤字」29.3%、「赤字から黒字に転換」22.1%、「黒字から赤字に転換」12.2%となっており、足元では半数以上の企業が黒字を達成している⁴(表6参照)。

次に業種別に当期純利益の状況を概観してみると、「それ以外の製造業」で「2期連続黒字」が40.2%、「赤字から黒字に転換」が23.8%と足元で黒字を計上している企業が6割強となっており、他の分類と比べると比較的経営が順調である状況が伺える。対して、「伝統的地場産業」は、「2期連続赤字」が41.5%と高く、苦しい業況にあることが伺える結果となった。

問6. 直近の決算期、およびその前の決算期における貴社の当期純利益の状況について、以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 2期連続黒字 2. 赤字から黒字に転換 3. 黒字から赤字に転落
4. 2期連続赤字

表6. 回答企業の当期純利益

		2期連続黒字	赤字から黒字に転換	黒字から赤字に転落	2期連続赤字
全体	回答件数	291	176	97	234
	比率	36.5	22.1	12.2	29.3
輸送用機械 器具製造業	回答件数	53	24	18	45
	比率	37.9	17.1	12.9	32.1
伝統的地場 産業	回答件数	13	8	3	17
	比率	31.7	19.5	7.3	41.5
それ以外の 製造業	回答件数	173	110	64	134
	比率	40.2	23.8	8.2	27.9
その他の業 種	回答件数	49	29	10	34
	比率	36.7	21.8	12.1	29.3

表7は、過去5年以内の特許の申請状況をまとめたものである。「申請したことがない」が85%を占めており⁵、研究開発や知的財産権の管理を本格的に行っている企業はわずかであることが伺える。

⁴愛知県内の企業を対象に2009年9月にアンケート調査を行った家森・富村(2010)では、「2期連続赤字」企業の比率が29.4%、「黒字から赤字に転落」と回答した企業の比率が32.8%となっている。

⁵中岡・内田・家森(2011)では、「特許申請をしたことがない」企業が93.1%を占めており、愛知県内企業がとりわけ特許申請に消極的というわけではない。

問7. 貴社は過去5年以内に特許を申請したことがありますか。複数の特許申請がある場合は、以下から該当する番号をすべて選び、○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | | |
|--------------|-------------|-------------|
| 1. 特許取得 | 2. 申請したが審査中 | 3. 申請したが不認可 |
| 4. 申請したことがない | 5. わからない | |

表7. 回答企業の特許の申請状況

	回答件数 計	特許取得	申請したが審査中	申請したが不認可	申請したことがない	わからない
回答件数	798	68	41	15	678	9
比率		8.5	5.1	1.9	85.0	1.1

次に新規事業への取り組み状況を見ていく（表8）。「新規事業を始めた」企業が2割に満たないのに対し、「計画もしなかった企業」が65.6%となっており、サンプル企業においては新規事業に対し消極的な姿勢が伺える。直近2期の当期純利益（問6. 参照）で分類してみても「計画もしなかった」がいずれの分類でも6割を超えており、傾向に大きな違いは見られない。

しかし、「2期連続赤字」企業に着目すると、「新規事業を始めた」が10.6%、「計画もしなかった」が69.5%と、全体の比率と比べ、前者が約7%低く、後者が約4%高くなっている。つまり、赤字が続いている企業は、現状を変革しなければいけないにも関わらず、新規事業といった新たな収益源を模索せず、その結果赤字が続いている可能性がある。これでは、じり貧となってしまい、時間がたつにつれて再生の可能性がますます低くなってしまおう。もし自治体が支援するのなら、経営が悪くなった早い段階で対応すべきだということになる。

問8. 貴社は過去5年以内に新規事業を始められましたか。複数の新規事業がある場合は、以下から該当する番号をすべて選び、○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | | |
|-------------|---------------|-------------------|
| 1. 新規事業を始めた | 2. 具体的な準備中である | 3. 計画したがうまくいかなかった |
| 4. 計画もしなかった | 5. わからない | |

表8. 新規事業への取り組み状況(業況別の状況)

		新規事業を 始めた	具体的な準 備中である	計画したがうま くいかなかった	計画もしなか った	わからない	合計
全体	回答件数	137	64	69	523	13	797
	比率	17.2	8.0	8.7	65.6	1.6	
2期連続黒 字	回答件数	56	27	22	184	4	293
	比率	19.1	9.2	7.5	62.8	1.4	
赤字から黒 字に転換	回答件数	33	10	18	111	3	175
	比率	18.9	5.7	10.3	63.4	1.7	
黒字から赤 字に転落	回答件数	22	7	7	62	0	98
	比率	22.4	7.1	7.1	63.3	0.0	
2期連続赤 字	回答件数	25	20	22	164	5	236
	比率	10.6	8.5	9.3	69.5	2.1	

問9. では、新規事業を始めた企業に対して、その際に障害となった事項について尋ねている。最も多かった回答が「人材」で51.0%を占めている。その次に「資金」(43.0%)、「販路」(41.4%)と続いおり、「技術」を挙げた企業は27.5%と比較的低い結果となっている。

また、表9では、問8. の回答別に、障害となった項目を整理している。たとえば、新規事業を始めたと回答した企業のうち、人材を障害だと答えたのが43.8%、資金を障害だと回答したのが40.1%であった。一方、「計画したがうまくいかなかった」企業では、人材が障害となったとの回答が非常に高く、販路が続き、資金問題は3番目となっている。このように、新規事業を始めた企業と計画したがうまくいかなかった企業では、人材に関する回答結果に最も大きな差異がある。人材面での障害を克服すること(または、解決すること、取り除くこと)が新規事業進出の鍵になるようである。

問9. 問8で「1. 新規事業を始めた」、「2. 具体的な準備中である」、「3. 計画したがうまくいかなかった」と回答した方にお尋ねします。新規事業を始めるにあたって、障害となったものはありますか。以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい(複数回答可)。

1. 資金 2. 人材 3. 技術 4. 販路 5. 規制
6. その他 ()

表9. 新規事業を始める際に障害となった事項

	資金	人材	技術	販路	規制	その他
回答件数(251)	108	128	69	104	23	18
比率	43.0	51.0	27.5	41.4	9.2	7.2
新規事業を始めた	40.1%	43.8%	21.2%	38.7%	10.2%	8.0%
具体的な準備中である	50.0%	53.1%	34.4%	40.6%	7.8%	3.1%
計画したがうまくいかなかった	39.1%	58.0%	29.0%	44.9%	7.2%	8.7%

海外での事業展開の状況を尋ねた結果が表 10 である。最も多かった回答が「海外展開の予定はない」で 67.3%を占めている。「海外に製品を輸出している」企業は 13.0%、また、「海外に生産拠点を持っている」(4.5%)、「海外に販売拠点を持っている」(2.3%) などとなっている。本調査の対象の 9 割が従業員 50 人以下の企業であることを考えると、愛知県における中小企業の国際化の裾野が広がっていることが確認できる。表 11 に示したように、従業員規模 5 人以下企業では、海外展開の事例は少ないが、21-50 人規模の企業になると、海外への輸出をしている企業は 2 割を超えている。

一方、愛知県の企業は輸出型の企業が多いという印象が強いが、「海外から直接仕入れている」企業数は、輸出している企業数とほぼ同じである。表 12 は、「海外から直接仕入れている」と「海外から直接仕入れている」の回答のクロス集計の状況である。「海外に製品を輸出している」という企業 102 社のうち、3 割は「海外から直接仕入れている」と回答している。逆に、「海外から直接仕入れている」企業 98 社のうちでも、約 3 割が輸出もしていることになる。このようにグローバル化が進展し、外国に販売もするが外国から購入もしている企業がかなり多いことが確認できた。

問 10. 貴社の海外展開の状況について、以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | |
|---------------------------|-------------------|
| 1. 海外に製品を輸出している | 2. 海外に生産拠点を持っている |
| 3. 海外に販売拠点を持っている | 4. 海外から直接仕入れている |
| 5. 外国人の社員がいる | 6. 1~5 について準備中である |
| 7. 1~5 について計画したがうまくいかなかった | 8. 海外展開の予定はない |
| 9. その他 () | |

表10. 海外事業展開の状況

回答件数 782	海外に製品を輸出している	海外に生産拠点を持っている	海外に販売拠点を持っている	海外から直接仕入れている	外国人の社員がいる
回答件数 比率	102 13.0	35 4.5	18 2.3	98 12.5	80 10.2
	1~5について準備中である	1~5について計画したがうまくいかなかった	海外展開の予定はない	その他	
回答件数 比率	38 4.9	18 2.3	526 67.3	35 4.5	

表11. 海外事業展開の状況(企業規模別)

	海外に製品を輸出している	海外に生産拠点を持っている	海外に販売拠点を持っている	海外から直接仕入れている	外国人の社員がいる	1~5について準備中である	1~5について計画したがうまくいかなかった	海外展開の予定はない
5人以下	5.1%	0.6%	0.6%	9.1%	1.1%	3.4%	3.4%	77.7%
6-10人	8.6%	1.6%	1.6%	9.7%	4.8%	2.2%	3.8%	67.2%
11-20人	11.4%	4.3%	0.5%	10.8%	9.7%	7.0%	1.1%	65.4%
21-50人	21.3%	6.9%	4.0%	14.4%	17.2%	4.0%	1.7%	58.0%
51-100人	20.7%	10.3%	5.2%	20.7%	27.6%	13.8%	0.0%	51.7%
100人超	28.0%	20.0%	12.0%	28.0%	20.0%	0.0%	0.0%	52.0%

表12. 輸出と輸入の状況

		海外から直接仕入れている	
		該当せず	該当
海外に製品を輸出している	該当せず	633	68
	該当	72	30

問11. では、海外で事業を展開する際に障害となった事項について尋ねている。最も障害となっているのは「人材」(56.6%)で、続いて「資金」(49.8%)、「販路」(40.3%)となっている⁶。これらの点は国内の障害とほぼ同じ傾向である。その他にも「海外情報」が

⁶帝国データバンク「海外進出に対する企業の意識調査-TDB景気動向調査2012年5月特別企画」(2012年6月5日公表)(調査期間2012年5月21日~31日。調査対象:全国2万2,955社。有効回答企業数:1万467社)における同様の質問では、「文化・商習慣の違い」、「法規制・制度の違い」と回答した企業がそれぞれ33.8%、30.5%(複数回答3つまで、以下同)で比較的高い比率である一方、「社内人材の確保」、「販路開拓」、「事業資金の調達」と回答した企業はそれぞれ11.5%、10.6%、6.5%で比較的低い比率であり、本稿の

36.8%と高い比率となっており、企業が海外で事業を展開する際には、解決せねばならない様々な障害があることが伺える。

問11. 海外展開において障害となったものはありますか。以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | | | | |
|---------|-----------|-------|-------|-------|
| 1. 資金 | 2. 人材 | 3. 技術 | 4. 販路 | 5. 規制 |
| 6. 海外情報 | 7. その他（ ） | | | |

表13. 海外展開時における障害

	回答件数 計	資金	人材	技術	販路	規制	海外情報	その他
回答件数	424	211	240	66	171	79	156	37
比率		49.8	56.6	15.6	40.3	18.6	36.8	8.7

問10. でみたように、今回のサンプル企業は、海外での事業展開に消極的な企業が多く、望ましい円・ドルレートに関しても「目安はない」（33.3%）と回答した企業が最も多かった（表14参照）。また、アンケート調査時点での為替レートについて、（比較的）円安を望ましいとする企業（「120円より円安」、「120～100円」、「90円台」）が5割を超えている一方で、（比較的）円高を望ましいとする企業（「80円台」、「70円台」）は1割強と少なくなっている。

なお、アンケート調査を実施した2012年5月末の円ドル為替レートは78.35円（終値）であったので、ほぼすべての企業が現実的为替レートを行き過ぎた円高ととらえていたことがわかる。

ただし、中小企業の多くは円高が極端に進む以前（リーマンショック前には1ドルは120円程度であった）から問題に直面していた。つまり、最近の円安は企業にとって一息つける気持ちになるかもしれないが、為替がすべての問題を解決する万能薬ではないということである。

表15は、問10の回答を使って、当該企業が輸出をしているか輸入をしているかで区分（輸出入をしている場合は両方に含まれる）して、企業規模での望ましい為替レートを示してみた。当然ながら、輸出型企業では120円～100円が多く、他方で輸入型企業では90円台が多く、輸出型企業がより円安を望んでいる傾向がみられる。2点注目できるのは、輸入

結果と対照的である。帝国データバンクの調査では、「従業員数300人を超える」大企業（2,424社）や、中小企業でも比較的規模の大きな企業（「従業員300人以下」の企業8,043社のうち「従業員20人以下」の小規模企業は2,402社）を含み、業種も様々である一方、本稿の調査では、表4で示したように、従業員50人以下の小規模企業が約9割を占め、業種は製造業に限っている。従って、単純な比較はできないものの、「人材」、「資金」「販路」といった要因は、比較的小規模な企業にとって重要な障害となっていることが窺える。

企業であっても、当時の 70 円台の円高については必ずしも望ましいと考えていなかった企業が多いということである。これは、円高による国内経済の低迷が自社の国内販売にとっても障害になると判断しているためではないかと考えられる。

明確に判断することは難しいが、規模の大きな企業の方が為替への対応力が強いと考えられる。しかし、規模が決定的な要素ではなく、企業ごとの経営力が為替への対応力を左右しているようである。

問 1 2. 貴社の経営にとって望ましい円・ドルレートはどのぐらいでしょうか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 120 円より円安	2. 120 円～100 円	3. 90 円台
4. 80 円台	5. 70 円台	6. 目安はない

表14. 企業にとって望ましい円・ドルレート

	回答件数 計	120 円より円安	120 円～100 円	90 円台	80 円台	70 円台	目安はない
回答件数	720	27	206	167	52	28	240
比率	100.0	3.8	28.6	23.2	7.2	3.9	33.3

表15. 規模別の輸出・輸入企業にとって望ましい円・ドルレート

	海外に製品を輸出している						海外から直接仕入れている					
	5 人以下	6-10 人	11-20 人	21-50 人	51-100 人	100 人超	5 人以下	6-10 人	11-20 人	21-50 人	51-100 人	100 人超
120 円より円安	0.0%	6.3%	0.0%	10.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.0%	0.0%	0.0%
120 円～100 円	55.6%	37.5%	52.4%	35.1%	41.7%	28.6%	25.0%	5.6%	25.0%	36.0%	16.7%	28.6%
90 円台	22.2%	6.3%	23.8%	24.3%	25.0%	14.3%	18.8%	33.3%	20.0%	24.0%	50.0%	0.0%
80 円台	11.1%	6.3%	0.0%	10.8%	25.0%	0.0%	12.5%	16.7%	15.0%	12.0%	25.0%	0.0%
70 円台	0.0%	6.3%	9.5%	0.0%	0.0%	0.0%	18.8%	33.3%	25.0%	8.0%	0.0%	14.3%
目安はない	11.1%	31.3%	14.3%	16.2%	8.3%	57.1%	25.0%	5.6%	15.0%	12.0%	8.3%	57.1%

(注) ここでは、無回答の企業も含めて、列比率を計算している。

問 1 3. では、今後なりたい企業像について尋ねている。回答の多かった順に「従業員の働き甲斐のある企業」(62.2%)、「収益性の高い企業」(53.8%)、「安全性の高い企業」(43.6%)となっている。他方、「国際的な競争力のある企業」(5.6%)、「情報化の先端を行く企業」(1.4%)などは低い回答率となっている(表 16 参照)。

多和田・家森（2005）では、東海地域の企業（上場会社を含む）に対して同様の質問（ただし、「安定性の高い企業」の選択肢はなかった）を行っている。そこでは、「収益性の高い企業」（77.3%）、「従業員の働き甲斐のある企業」（67.0%）、「社会に貢献できる企業」（41.8%）の順となっている。

表17は、問13での「今後になりたい企業像」を実現するために、企業は行動をとっているかを見るために、問8の新規事業への着手状況を調べてみたものである。既存の分野での競争力を増すことは必要であるが、成長性や収益性を高めるには絶え間ない革新と新規事業への進出が必要であると考えられる。

この表では、たとえば、「成長性の高い企業」を選んだ企業のうち、21.4%の企業が「新規事業を始めた」と回答していることを意味する。前掲の表8によると、全体ではこの値は17.2%であったので、それよりは少し高いが、大きな差異は見られないと言える。「収益性の高い企業」を目標としている企業に至っては、全体の平均値を下回っていることになる。多くの企業が「になりたい企業像」に向かって着実に進んでいるとはいえない。

問13. 貴社は今後、どのような企業になりたいとお考えですか。とくに重視したいイメージを以下から3つまで選び、○で囲んで下さい。

- | | | |
|------------------|----------------------|---------------|
| 1. 成長性の高い企業 | 2. 収益性の高い企業 | 3. 社会に貢献できる企業 |
| 4. 従業員の働き甲斐のある企業 | 5. 地域活性化に貢献できる企業 | |
| 6. 国際的な競争力のある企業 | 7. 特定分野や専門分野で評価の高い企業 | |
| 8. 地球環境にやさしい企業 | 9. 情報化の先端を行く企業 | 10. 安定性の高い企業 |
| 11. その他（ | | ） |

表16. 今後になりたい企業像

回答件数 799	1.成長性の高い企業	2.収益性の高い企業	3.社会に貢献できる企業	4.従業員の働き甲斐のある企業	5.地域活性化に貢献できる企業	6.国際的な競争力のある企業
回答件数	103	430	216	497	74	45
比率	12.9	53.8	27.0	62.2	9.3	5.6
	7.特定分野や専門分野で評価の高い企業	8.地球環境にやさしい企業	9.情報化の先端を行く企業	10.安定性の高い企業	その他	
回答件数	326	52	11	348	11	
比率	40.8	6.5	1.4	43.6	1.4	

表17. 今後なりたい企業像と新規事業に関する実績

	新規事業を始めた	具体的な準備中である	計画したがうまくいかなかった	計画もしなかった
成長性の高い企業	21.4%	8.7%	12.6%	56.3%
収益性の高い企業	16.5%	7.2%	9.1%	66.3%
特定分野や専門分野で評価の高い企業	20.2%	8.9%	9.5%	60.1%

Ⅲ. 金融機関との取引関係

本節では、アンケートの「Ⅱ. 貴社の銀行関係について」の各質問に対する回答結果についてまとめることで、回答企業の金融環境について概観する。

問14. では、メインバンクの業態とメインバンク以外からの借入れがあるか、あればその業態について尋ねている。問4. でみたように、今回のサンプル企業は従業員数が50人以下である中小・零細企業が9割を占めているため、信用金庫をメインバンクとする企業が最も多く(38.0%)、次いで愛知県の地方銀行(31.7%)となっている。また、都市銀行をメインバンクとする企業が17.0%となっており、企業規模の割には多いように思われる(0参照)。これは、旧東海銀行の地盤であったことが影響しているものと思われる。

社齢とメインバンクの業態との関係をまとめたのが表19である。どの社齢においても信用金庫をメインバンクとする企業が多く、次いで愛知県内の地方銀行となっている。社齢が20年超の企業において「都市銀行・信託銀行」をメインバンクとする企業が18.4%ある点特徴的である。

次にメインバンク以外から借入れがある場合、借入先の金融機関の業態で最も多いのは愛知県内の地方銀行(44.1%)、信用金庫(42.3%)となっており、今回のサンプル企業は、この二つの業態から主に借入れを行っていることがわかる。また、メイン先としてはほとんど上がっていなかった政府系金融機関が34.3%を占めており、民間の金融機関のみからの借入れでは、十分ではない企業が存在することを示している(表20参照)。

メインバンクと企業の経営状況との関係をまとめたのが表21である。都銀をメインバンクとしている企業では、「2期連続黒字」が46.9%となっており全体よりも約10%高く、「2期連続赤字」は逆に約4%低くなっており、経営状況の良好な企業が多い。次にメインバンクが愛知県の地銀と答えた企業群は、いずれの区分でも全体と似たような結果となっている。最後に信金をメインバンクと回答した企業群では、「2期連続黒字」が全体よりも約6%低く(都銀をメインバンクといている企業群と比べると約16%低い)、「2期連続赤字」は約3%高くなっており、相対的に経営状況が芳しくない企業が多い傾向がみられる。

問14. 貴社のメインバンク、およびそれ以外に借入のある金融機関はどれですか。以下から該当する番号を選び、○で囲んで下さい。

	メインバンク (1つのみ選択)	その他借入のある 金融機関 (複数回答可)
1. 都市銀行・信託銀行	1	1
2. 愛知県の地銀 (愛知銀行、中京銀行、名古屋銀行)	2	2
3. 岐阜県と三重県の地銀	3	3
4. 愛知県、岐阜県、三重県以外の地銀	4	4
5. 信用金庫	5	5
6. 信用組合	6	6
7. 政府系金融機関	7	7
8. その他	8	8
9. 持っていない	9	9

(注)メインバンクとは、もっとも重要な取引関係にあると貴社が認識されている金融機関をいいます。

表18. 企業規模別のメインバンクの業態

		都市銀行・信託銀行	愛知県の地銀 (愛知銀行、中京銀行、名古屋銀行)	岐阜県と三重県の地銀	愛知県、岐阜県、三重県以外の地銀	信用金庫	信用組合	政府系金融機関	その他	持っていない	合計
全体	回答件数	130	242	67	5	290	11	8	1	9	763
	比率	17.0	31.7	8.8	0.7	38.0	1.4	1.0	0.1	1.2	
5人以下	回答件数	15	51	21	1	72	3	0	0	1	164
	比率	9.1	31.1	12.8	0.6	43.9	1.8	0.0	0.0	0.6	
6-10人	回答件数	30	62	10	0	71	1	1	1	2	178
	比率	16.9	34.8	5.6	0.0	39.9	0.6	0.6	0.6	1.1	
11-20人	回答件数	22	61	12	0	72	2	2	0	2	173
	比率	12.7	35.3	6.9	0.0	41.6	1.2	1.2	0.0	1.2	
21-50人	回答件数	34	49	13	3	57	4	5	0	3	168
	比率	20.2	29.2	7.7	1.8	33.9	2.4	3.0	0.0	1.8	
51-100人	回答件数	17	13	9	1	14	1	0	0	1	56
	比率	30.4	23.2	16.1	1.8	25.0	1.8	0.0	0.0	1.8	
100人超	回答件数	12	6	2	0	4	0	0	0	0	24
	比率	50.0	25.0	8.3	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	

表19. 社齢別のメインバンクの業態

		都市銀行・信託銀行	愛知県の地銀(愛知銀行、中京銀行、名古屋銀行)	岐阜県と三重県の地銀	愛知県、岐阜県、三重県以外の地銀	信用金庫	信用組合	政府系金融機関	その他	持っていない	合計
3年以内	回答件数	1	2	0	0	1	0	0	0	0	4
	比率	25.0	50.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
3年超 5年以内	回答件数	1	3	1	0	3	0	0	0	1	9
	比率	11.1	33.3	11.1	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	11.1	
5年超 10年以内	回答件数	4	11	2	0	10	0	0	0	0	27
	比率	14.8	40.7	7.4	0.0	43.1	3.1	1.5	0.0	6.2	
10年超 20年以内	回答件数	5	20	5	0	28	2	1	0	4	65
	比率	7.7	30.8	7.7	0.0	43.1	3.1	1.5	0.0	6.2	
20年超	回答件数	119	206	59	5	247	9	7	1	4	657
	比率	18.1	31.4	9.0	0.8	37.6	1.4	1.1	0.2	0.6	

表20. メインバンク以外からの借り入れ状況

	回答件数 計	都市銀行・信託銀行	愛知県の地銀(愛知銀行、中京銀行、名古屋銀行)	岐阜県と三重県の地銀	愛知県、岐阜県、三重県以外の地銀	信用金庫	信用組合	政府系金融機関	その他	持っていない
回答件数	542	94	239	101	14	229	15	186	11	35
比率		17.3	44.1	18.6	2.6	42.3	2.8	34.3	2.0	6.5

表21. メインバンクと企業の経営状況との関係

		2期連続黒字	赤字から黒字に転換	黒字から赤字に転落	2期連続赤字	合計
全体	回答件数	291	176	97	234	798
	比率	36.5	22.1	12.2	29.3	
都市銀行・信託銀行	回答件数	61	28	8	33	130
	比率	46.9	21.5	6.2	25.4	
愛知県の地銀(愛知銀行、中京銀行、名古屋銀行)	回答件数	84	57	31	69	241
	比率	34.9	23.7	12.9	28.6	
岐阜県と三重県の地銀	回答件数	27	10	10	20	67
	比率	40.3	14.9	14.9	29.9	
愛知県、岐阜県、三重県以外の地銀	回答件数	4	0	1	0	5
	比率	80.0	0.0	20.0	0.0	
信用金庫	回答件数	87	67	40	92	286
	比率	30.4	23.4	14.0	32.2	
信用組合	回答件数	6	4	0	1	11
	比率	54.5	36.4	0.0	9.1	
政府系金融機関	回答件数	4	1	0	3	8
	比率	50.0	12.5	0.0	37.5	
その他	回答件数	0	0	0	1	1
	比率	0.0	0.0	0.0	100.0	
持っていない	回答件数	4	1	1	3	9
	比率	44.4	11.1	11.1	33.3	

企業のメインバンクに対する評価を尋ねたのが問15.である。③「安定的な資金供給」に対しては、58.0%（「非常に優れている」と「やや優れている」の合計）の企業が概ね評価しているが、⑦のメインバンクの救済機能に対する企業の評価はそこまでの高率とはなっていない（「非常に優れている」と「やや優れている」の合計が47.0%）。

また、リレーションシップバンキングを構築するうえで重要な要素である②「日常的な貸出担当者とのコミュニケーション」については、57.9%の企業が前向きな評価をしている。メインバンクに対する総合的な評価を尋ねた⑨では、約半数の企業が「非常に優れている」と「やや優れている」と回答している（表22参照）。

表23は、各メインバンクの業態（ただし、該当企業が10以上のもの）に関して、評点の平均値を求めてみたものであり、点数が低いほど評価が高いことになる。どの業態でも、「経営への的確なアドバイス」という項目の評価が相対的に低い。各地域金融機関は、コンサルティング機能の強化をはかってきているが、企業に十分に評価されるには至っていない

と言える。

業態間の違いに注目すると、「国際・証券業務など広範なサービスの提供」の点では、都市銀行・信託銀行の評価が最も高いが、それ以外の項目は、信用組合、信用金庫の評価が高い。「日常的な貸出担当者とのコミュニケーション」では、特に都市銀行と協同組織金融機関の差異が顕著である。両者のビジネスモデルの違いが現れているものと考えられる。一方、愛知県内の地方銀行はその中間に位置しており、よく言えば、両者のいいところをそれぞれ持っているのであろうが、他方で、ビジネスモデルが十分に絞り込めていない可能性もある。

問15. 貴社は、メインバンクについてどのように評価していますか。①～⑨の項目について、5段階（1.非常に優れている～5.非常に劣っている）で評価し、該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

評価項目	非常に優れている	やや優れている	どちらともいえない	やや劣っている	非常に劣っている
①貴社を熟知していること	1	2	3	4	5
②日常的な貸出担当者とのコミュニケーション	1	2	3	4	5
③安定的な資金の供給	1	2	3	4	5
④借入金利の低さ	1	2	3	4	5
⑤借入時の迅速な対応	1	2	3	4	5
⑥国際・証券業務など広範なサービスの提供	1	2	3	4	5
⑦いざという場合に支援してくれること	1	2	3	4	5
⑧経営への的確なアドバイス	1	2	3	4	5
⑨すべての評価項目を踏まえた総合的な評価	1	2	3	4	5

表22. メインバンクに対する評価

	回答件数 計	非常に優れている	やや優れている	どちらともいえない	やや劣っている	非常に劣っている
①貴社を熟知していること	759 100.0	133 17.5	328 43.2	234 30.8	35 4.6	29 3.8
②日常的な貸出担当者とのコミュニケーション	741 100.0	107 14.4	322 43.5	197 26.6	67 9.0	48 6.5
③安定的な資金の供給	732 100.0	132 18.0	293 40.0	233 31.8	44 6.0	30 4.1
④借入金利の低さ	733 100.0	75 10.2	197 26.9	341 46.5	83 11.3	37 5.0
⑤借入時の迅速な対応	733 100.0	133 18.1	311 42.4	207 28.2	52 7.1	30 4.1
⑥国際・証券業務など広範なサービスの提供	689 100.0	23 3.3	80 11.6	418 60.7	89 12.9	79 11.5
⑦いざという場合に支援してくれること	731 100.0	105 14.4	241 33.0	283 38.7	55 7.5	47 6.4
⑧経営への的確なアドバイス	726 100.0	28 3.9	115 15.8	384 52.9	124 17.1	75 10.3
⑨すべての評価項目を踏まえた総合的な評価	736 100.0	62 8.4	309 42.0	262 35.6	66 9.0	37 5.0

表23. メインバンクに対する評価(業態別)

	都市銀行・信託銀行	愛知県 の地銀	岐阜県と 三重県の 地銀	信用 金庫	信用 組合
①貴社を熟知していること	2.69	2.36	2.32	2.20	1.91
②日常的な貸出担当者とのコミュニケーション	2.91	2.47	2.51	2.35	2.00
③安定的な資金の供給	2.56	2.42	2.32	2.31	1.91
④借入金利の低さ	2.84	2.74	2.55	2.78	2.45
⑤借入時の迅速な対応	2.58	2.32	2.34	2.32	2.09
⑥国際・証券業務など広範なサービスの提供	2.92	3.07	3.10	3.36	3.20
⑦いざという場合に支援してくれること	2.82	2.66	2.60	2.41	2.30
⑧経営への的確なアドバイス	3.20	3.20	3.13	3.05	3.09
⑨すべての評価項目を踏まえた総合的な評価	2.83	2.63	2.48	2.50	2.36

(注)5段階評価の平均点。

問16. では、メインバンク職員の訪問頻度を尋ねている。最も多かった回答が「1ヶ月に1回以上」で半数以上を占めている（58.0%）。次いで「1週間に1回以上」（20.8%）、「3日に1回以上」（9.7%）となっており、これら3つの回答で9割弱を占めており、メインバンク職員の訪問頻度が高い点に今回のサンプルの特徴がみられる⁷。

金融機関の業態別にみると、信用金庫と信用組合作るメインバンクとする企業においては、それぞれ9割強、10割の企業が1ヶ月に1回以上の訪問を受けているのに対し、都市銀行・信託銀行がメインバンクの企業では、「半年に1回以上訪問」と「半年に1回以下の訪問」と回答した企業が26.4%に上る。これは、表23の回答内容とも整合的である。

問16. メインバンクの職員は、貴社をどの程度の頻度で訪問しますか。何日に1回という形でお答え下さい。例えば、1週間に1回なら、7（日）とお答え下さい。

日に1回

表24. メインバンク職員の訪問頻度

		3日に1回以上訪問	1週間に1回以上訪問	1ヶ月に1回以上訪問	半年に1回以上訪問	半年に1回以下の訪問	合計
全体	回答件数	70	150	419	66	17	722
	比率	9.7	20.8	58.0	9.1	2.4	
都市銀行・信託銀行	回答件数	4	10	67	21	8	110
	比率	3.6	9.1	60.9	19.1	7.3	
愛知県の地銀	回答件数	12	51	139	19	2	223
	比率	5.4	22.9	62.3	8.5	0.9	
岐阜県と三重県の地銀	回答件数	8	13	34	8	0	63
	比率	12.7	20.6	54.0	12.7	0.0	
愛知県、岐阜県、三重県以外の地銀	回答件数	0	3	2	0	0	5
	比率	0.0	60.0	40.0	0.0	0.0	
信用金庫	回答件数	43	62	152	15	2	274
	比率	15.7	22.6	55.5	5.5	0.7	
信用組合	回答件数	1	4	5	0	0	10
	比率	10.0	40.0	50.0	0.0	0.0	
政府系金融機関	回答件数	0	1	2	0	3	6
	比率	0.0	16.7	33.3	0.0	50.0	
その他	回答件数	1	0	0	0	0	1
	比率	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	

メインバンク職員の企業の訪問頻度が5年前と比べて変化したかを尋ねたのが問17. である。つまり、リーマンショックの前後で訪問頻度に変化があったかを尋ねた質問である。

⁷ 家森・富村（2010）では、1ヶ月もしくはそれよりも短い期間で1回以上の訪問があるとする回答が占める割合は73.8%となっている。

約 6 割の企業が「ほぼ横ばい」と回答しているが、約 30%の企業が「減少」と回答している。

主要業態別に見ると（表 26 参照）、減少が多いのは「岐阜県と三重県の地銀」、「都市銀行・信託銀行」、「愛知県の地銀」となっている。「岐阜県と三重県の地銀」は愛知県に積極的に浸透しようとしているとの印象があるが、訪問頻度という点で積極的というわけではないようである。信用金庫や信用組は、「減少」の割合が低い。「増加」の割合が低いのは、従来から頻繁に訪問しており、それ以上の頻度を上げる必要が少ないためと考えられる。

業績別に見ると（表 27 参照）、企業業績の良い企業への訪問頻度はあまり減っておらず、問題のある企業への訪問頻度が下がっていることである。実際の訪問は業績の良い企業への販売活動となっているようにも思われる。もちろん、支援先については選択と集中が必要であり、すべての業績不振企業への訪問頻度を上げるべきだとは思われないが、問題のある企業ほどコンサルティングなどの支援が必要なはずである。

問 17. メインバンク職員の訪問頻度は 5 年前と比較して、どのように感じられますか。

以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 増加 2. ほぼ横ばい 3. 減少 4. 5 年前とメインバンクは変わっている

表25. メインバンク職員の訪問頻度の変化

	回答件数 計	増加	ほぼ横ばい	減少	5 年前とメインバンクは変わっている
回答件数	767	48	450	226	43
比率	100.0	6.3	58.7	29.5	5.6

表26. メインバンク職員の訪問頻度の変化(業態別)

	増加	ほぼ横ばい	減少
都市銀行・信託銀行	6.2%	47.7%	33.8%
愛知県の地銀	9.1%	50.4%	32.2%
岐阜県と三重県の地銀	4.5%	49.3%	35.8%
信用金庫	4.1%	68.6%	22.1%
信用組合	0.0%	90.9%	0.0%

表27. メインバンク職員の訪問頻度の変化(企業業績別)

	増加	ほぼ横ばい	減少
2期連続黒字	7.6%	60.1%	22.0%
赤字から黒字に転換	6.3%	54.0%	29.5%
黒字から赤字に転落	6.2%	52.6%	32.0%
2期連続赤字	3.8%	53.4%	33.8%

次に企業がメインバンクをどのような存在だと捉えているのかを尋ね、その結果をまとめたのが表 28 である。最も多かった回答が「相互に信頼関係が築けている」で、半数以上（54.6%）の企業が回答しており、企業とメインバンクの良好な関係が伺える。一方で、「取引条件に応じて変更しうる」とメインバンクとの関係をドライに捉えている企業が 26.7% あり、また、22.9%の企業が「変更するのが面倒なので継続している」を回答しており、後ろ向きな理由でメインバンクとの関係を継続している企業も一定程度存在している。

メインバンクの業態別に評価を調べてみると（表 29 参照）、信用金庫も含めて協同組織金融機関では、「取引条件に応じて変更しうる」との回答が少なく、顧客と企業の関係が安定的であることが窺える。「相互に信頼関係が築けている」との回答は信用組合で特に高いが、一方で、「変更するのが面倒なので継続している」といった消極的な理由も最も多い。信用組合の顧客層の一部については流動化の可能性がある。都市銀行に関しては、「相互に信頼関係が築けている」との回答が 50%を下回っており、都市銀行の対中小企業取引はリレーションシップバンキングだけでなく、トランザクションバンキングの要素が強くなってきていることを反映しているであろう。

問 18. 貴社にとって現在のメインバンクはどのような存在ですか。以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

1. 相互に信頼関係が築けている
2. 他に代替できない
3. 取引条件に応じて変更しうる
4. もしメインバンクが今倒産したら自社も経営難に陥る
5. 変更するのが面倒なので継続している
6. 他の金融機関と合併して経営力を強化して欲しい

表28. メインバンク関係の深度

	回答件数 計	相互に信頼関係が築けている	他に代替できない	取引条件に応じて変更しうる	もしメインバンクが今倒産したら自社も経営難に陥る	変更するのが面倒なので継続している	他の金融機関と合併して経営力を強化して欲しい
回答件数	782	427	125	209	81	179	17
比率		54.6	16.0	26.7	10.4	22.9	2.2

表29. メインバンク関係の深度(メインバンクの業態別)

	相互に信頼関係が築けている	他に代替できない	取引条件に応じて変更しうる	もしメインバンクが今倒産したら自社も経営難に陥る	変更するのが面倒なので継続している	他の金融機関と合併して経営力を強化して欲しい
都市銀行・信託銀行	44.6%	14.6%	30.8%	5.4%	20.8%	3.1%
愛知県の地銀	52.1%	16.5%	30.6%	9.5%	24.8%	2.9%
岐阜県と三重県の地銀	58.2%	9.0%	28.4%	11.9%	22.4%	3.0%
信用金庫	59.0%	18.3%	21.7%	13.4%	20.7%	0.7%
信用組合	72.7%	9.1%	18.2%	18.2%	36.4%	9.1%

地方の零細・中小企業は、拠点を置く地域経済の動向から大きな影響を受けるため、地域経済の活性化は、企業にとっても大きな関心事だと考えられる。そこで、メインバンクがどの程度地域経済にコミットしているかを尋ねた結果をまとめたものが表 30 である。「非常に熱心」や「熱心」と評価する回答が 46%ある一方で、「やや不熱心」、「全く不熱心」という否定的な回答は 20%ほどにとどまっている。近年の金融機関が熱心に地域経済の振興や再生に取り組んでいると評価されている状況がわかる。ただし、「わからない」との回答が 3社に1社の比率となっており、十分に認知されていないという課題も残っている。

業態別に見てみると(表 31 参照)、都市銀行等が不熱心であるとの印象を持つ企業が 30%を超えているのは予想できることであったが、愛知県の地銀についての不熱心の評価が 20%を超えており、信用金庫や信用組合はもちろんのこと県外地銀と比べても評価が低い点は、意外な結果であった。

問 19. 貴社のメインバンクは、地域経済の振興・再生に熱心に取り組んでいると思いますか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 非常に熱心 2. 熱心 3. やや不熱心 4. 全く不熱心 5. わからない

表30. メインバンクの地域経済への取り組みに対する評価

	回答件数 計	非常に熱心	熱心	やや不熱心	全く不熱心	わからない
回答件数	787	48	314	115	46	264
比率	100.0	6.1	39.9	14.6	5.8	33.5

表31. メインバンクの地域経済への取り組みに対する評価（メインバンクの業態別）

	非常に熱心	熱心	やや不熱心	全く不熱心	わからない
都市銀行・信託銀行	2.3%	30.0%	20.8%	10.0%	36.2%
愛知県の地銀	4.1%	35.5%	14.0%	7.9%	38.4%
岐阜県と三重県の地銀	6.0%	43.3%	11.9%	1.5%	35.8%
信用金庫	8.6%	49.0%	13.1%	1.7%	26.9%
信用組合	0.0%	54.5%	9.1%	9.1%	27.3%

メインバンクが地域経済振興・再生に取り組む際に、どのような機関・団体と連携して行っているのかを尋ねたのが問20.である。最も多い回答が「わからない」で半数以上(53.4%)となっている。次いで商工会議所・商工会(24.6%)となっている(表32参照)。

この回答を、メインバンクの業態別に整理してみたのが、表33である。

問20. 貴社のメインバンクが連携して地域経済の振興・再生に取り組んでいると思われる機関・団体等について、以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい(複数回答可)。

- | | | |
|--------------|-----------|------------------------|
| 1. 自治体 | 2. 他の金融機関 | 3. 商工会議所・商工会 |
| 4. 大学などの研究機関 | 5. NPO | 6. 地元の経済団体(商店街、業界団体など) |
| 7. メインバンク単独 | 8. わからない | |

表32. メインバンクと連携して地域経済振興に取り組んでいる機関・団体

	回答件数計	自治体	他の金融機関	商工会議所・商工会	大学などの研究機関	NPO	地元の経済団体(商店街、業界団体など)	メインバンク単独	わからない
回答件数	753	74	58	185	42	9	142	64	402
比率		9.8	7.7	24.6	5.6	1.2	18.9	8.5	53.4

自治体と連携していると企業から評価されているのは、政府系金融機関であったが、政府系金融機関と三県以外の地銀、および信用組合をメインバンクにしている企業は少ないので、これらはやや信頼の置けない数値である。それらの3業態を除くと、意外にも、「岐阜県と三重県の地銀」の評価がもっとも高く、「愛知県の地銀」が低くなっている。

「商工会議所・商工会」や「地元の経済団体(商店街、業界団体など)」に関しては、信用金庫の評価が高い。ここでも、「愛知県の地銀」の評価が全般的に低くなっている。

表33. メインバンク別にみた連携して地域経済振興に取り組んでいる機関・団体

	都市銀行・信託銀行	愛知県の地銀	岐阜県と三重県の地銀	三県以外の地銀	信用金庫	信用組合	政府系金融機関
自治体	10.0%	5.8%	14.9%	20.0%	10.3%	18.2%	37.5%
他の金融機関	7.7%	9.5%	6.0%	0.0%	5.2%	18.2%	12.5%
商工会議所・商工会	21.5%	17.4%	13.4%	20.0%	31.0%	45.5%	62.5%
大学などの研究機関	3.8%	4.1%	9.0%	60.0%	5.2%	0.0%	12.5%
NPO	2.3%	0.4%	0.0%	0.0%	1.4%	0.0%	12.5%
地元の経済団体 (商店街、業界団体など)	8.5%	11.6%	20.9%	20.0%	25.9%	54.5%	50.0%
メインバンク単独	11.5%	7.4%	7.5%	20.0%	8.6%	0.0%	0.0%
わからない	53.8%	59.1%	47.8%	20.0%	43.8%	27.3%	25.0%

経営困難時にまず相談するのはどこかを尋ねたのが問21.である。結果は、「メインバンク」と回答した企業が36.9%と一番多く、企業が経営困難に陥った際に救済するメインバンク機能を示唆する結果となった(表34参照)。次いで多かった回答が「顧問税理士」(34.5%)で、この二つの回答で7割以上を占めている。

しばしば指摘されてきたが、本当に困ったときに銀行に対して相談すると、銀行は債権保全の観点から、支援するよりも融資の引き上げに動くのではないかと、中小企業は心配しており、相談を躊躇する傾向にあると言われてきた⁸。このために、適切な支援を適切なタイミングで受ける機会を逸してしまい、結果的に再生の可能性を失ってしまうような事例があると考えられる。しかし、今回の調査ではメインバンクに相談するとの回答が多かった点は注目できる。この一つの可能性は、金融機関が中小企業の経営再建に取り組む姿勢の本気度が企業の側にも近年理解されるようになってきたことが考えられる。

メインバンクの業態別に、メインバンクにまず相談すると回答した企業の比率を計算してみたところ、「岐阜県と三重県の地銀」が最も高く、次いで、信用金庫となっていた(表35参照)。信用組合での比率が低いのが、信用組合の顧客の場合、顧問税理士への相談が多いためである。トランザクションバンキング型の都市銀行などでの比率が低いのは、上述したような債権回収のきっかけになりかねないという懸念が強いのであろう。

⁸ たとえば、『中小企業白書 2012年版』によると、中小企業経営者の3割強が、定期的な経営相談をしていると回答しているが、具体的な相談相手として、約7割が「顧問税理士・会計士」、約3割が「経営陣」、3割弱が「家族・親族(利害関係者)」、2割弱が「メインバンク」と回答している(同書 第3-2-3図参照)。

問21. 今、貴社が経営上の困難に直面したとします。このとき、まず相談するのは次の中の誰でしょうか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | | |
|--------------|-------------------|-----------|----------|
| 1. メインバンク | 2. それ以外の民間金融機関 | 3. 公的金融機関 | 4. 顧問税理士 |
| 5. 商工会議所・商工会 | 6. 外部の専門家・コンサルタント | 7. 親会社 | |
| 8. 取引先 | 9. その他 () | 10. 相談しない | |
| 11. わからない | | | |

表34. 経営困難時に最優先に相談する相手

	1.メインバンク	2.それ以外の民間金融機関	3.公的金融機関	4.顧問税理士	5.商工会議所・商工会	6.外部の専門家・コンサルタント
回答件数	293	19	31	274	4	25
比率	36.9	2.4	3.9	34.5	0.5	3.1
	7.親会社	8.取引先	9.その他	10.相談しない	11.わからない	
回答件数	21	34	5	59	29	
比率	2.6	4.3	0.6	7.4	3.7	

表35. 経営困難時に最優先に相談する相手（メインバンクの業態別）

都市銀行・信託銀行	愛知県の地銀	岐阜県と三重県の地銀	信用金庫	信用組合
26.9%	36.4%	46.3%	39.7%	18.2%

金融機関の競争度に関して尋ねたのが問22.である。企業の本社地域を営業している金融機関数として最も多かった回答が「3～5社」で約4割を占めている。次いで「6～9社」（34.0%）、「10社以上」（20.4%）となっている。この3つの回答で9割以上を占めており、金融機関の競争度が高いことが伺える（表36参照）。

競争的な環境では、銀行はリレーションシップの形成を差別化の手段として活用するといふ可能性がある一方、支援先の企業が業績回復後に他の金融機関に奪われてしまうことを心配して、リレーションシップの構築という sunk cost をかけるのを躊躇する可能性もある。そこで、問15でのメインバンクの評価と、競争している金融機関の数の関係を調べてみたのが、表37である。たとえば、意外にも「借入金利の低さ」では、競争度が低い方が評価が高い（表の数値が小さい）という結果となっている。金融機関が多ければ、一般に激しい金利競争が行われている印象があるが、必ずしもそうではないようである。一つには、情報の問題が深刻な中小企業ほど、市場に存在するすべての金融機関から借入を行えるわけではないからであろう。また、「借入時の迅速な対応」においても1社市場の企業の方が、満足度が高いという結果も得られている。

問22. 貴社の本社地域を営業地域にしている金融機関は何社ありますか。貴社との取引の有無にかかわらず、以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 1社 2. 2社 3. 3～5社 4. 6～9社 5. 10社以上

表36. 企業の本社が所在する地域における金融機関数

	回答件数 計	1社	2社	3～5社	6～9社	10社以上
回答件数	796	13	41	309	271	162
比率	100.0	1.6	5.2	38.8	34.0	20.4

表37. メインバンクへの評価と地域における金融機関数

	1社	2社	3～5社	6～9社	10社以上
①貴社を熟知していること	2.27	2.43	2.33	2.32	2.39
②日常的な貸出担当者とのコミュニケーション	2.82	2.43	2.47	2.47	2.58
③安定的な資金の供給	2.36	2.47	2.39	2.38	2.37
④借入金利の低さ	2.55	2.76	2.72	2.78	2.74
⑤借入時の迅速な対応	2.18	2.42	2.32	2.39	2.42
⑥国際・証券業務など広範なサービスの提供	3.22	3.29	3.19	3.19	3.10
⑦いざという場合に支援してくれること	2.56	2.64	2.60	2.51	2.69
⑧経営への的確なアドバイス	3.22	3.00	3.05	3.18	3.26
⑨すべての評価項目を踏まえた総合的な評価	2.60	2.60	2.60	2.58	2.63

(注) 問15の5段階の回答の平均値。

問23. では、本社所在地における金融機関数の変化について尋ねている。リーマンショックを跨いだ期間において金融機関数に変化のない地域が最も多いが、減少している地域(8.4%)よりも増加している地域(16.0%)の方が多く、金融機関の競争度は増しているように思われる(表38参照)。

問23. 貴社の本社地域を営業地域にしている金融機関の数は5年前と比較してどのような状況ですか。貴社との取引の有無にかかわらず、以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 増加している 2. 横ばい 3. 減少している 4. わからない

表38. 企業の本社が所在する地域における金融機関数の変化

	回答件数 計	増加している	横ばい	減少している	わからない
回答件数	794	127	512	67	88
比率	100.0	16.0	64.5	8.4	11.1

過去にメインバンクから受けた有用な助言や情報について尋ねたところ（複数回答）、「7.の信用保証制度や制度融資」に6割以上の回答が集まり、地方自治体の政策に金融機関が積極的に協力していることが確認できる。次いで「5.不動産」（22.0%）、「9.資金調達・財務に関するアドバイス」（21.7%）となっている（表39参照）。

業態別に見てみると（表40参照）、新しい販売先や仕入れ先においては、都市銀行の顧客層で有用な助言を受けている比率が高い傾向が見られる。一方で、自治体の金融・非金融支援については、協同組織金融機関が熱心に助言を行っていることが窺える⁹。

問24. 以下の各項目について、過去にメインバンクから有用な助言や情報を受けたことがありますか。受けたことがある項目すべてについて、該当する番号を○で囲んで下さい（複数回答可）。

1. 新しい販売先
2. 新しい技術やその技術の入手方法
3. 新しい仕入先
4. 人材
5. 不動産（例えば、工場用地など）
6. 新しい資金調達方法（例えば、動産担保融資、CLO、シンジケートローン）
7. 国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連のもの（信用保証制度や制度融資など）
8. 国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連以外のもの（各種の補助金など）
9. 資金調達・財務に関するアドバイス
10. 経営管理・経営戦略に関するアドバイス
11. 潜在的な資本提携先
12. 潜在的な事業承継先
13. 税務に関するアドバイス
14. 経営改善に向けた課題の発見や方向性の提示
15. 海外展開に関するアドバイス
16. 最近の円高に対する具体的な対応策
17. 業界や経済全般の先行き

⁹ 『日本経済新聞』（2013年3月12日 中部経済面）は、中部の地方銀行が補助金や助成金に関するセミナーを相次いで開催する動きを紹介している。たとえば、大垣共立銀行は、2012年4月に続いて2013年3月に「補助金サポートセミナー」を開催した。逆に言えば、こうした取り組みがようやく始まったことを意味しており、アンケート調査での計数が低いことを裏付けているとも言えよう。

表39. メインバンクから得られた有益な助言など

回答件数 645	1.新しい 販売先	2.新しい 技術やそ の技術の 入手方法	3.新しい 仕入先	4.人材	5.不動産 (例えば、 工場用地 など)	6.新しい 資金調達 方法	7.国や地 方公共団 体などの 公的支援 策のうち 金融関連 のもの	8.国や地 方公共団 体などの 公的支援 策のうち 金融関連 以外のも の	9.資金調 達・財務 に関する アドバイ ス
回答件数 比率	87 13.5	14 2.2	39 6.0	13 2.0	142 22.0	104 16.1	395 61.2	77 11.9	140 21.7
	10.経営 管理・経 営戦略に 関するア ドバイ ス	11.潜在 的な資本 提携先	12.潜在 的な事業 承継先	13.税務 に関する アドバイ ス	14.経営 改善に向 けた課題 の発見や 方向性の 提示	15.海外 展開に関 するアド バイ ス	16.最近 の円高に 対する具 体的な対 応策	17.業界 や経済全 般の先行 き	
回答件数 比率	47 7.3	0 0.0	18 2.8	30 4.7	44 6.8	45 7.0	13 2.0	74 11.5	

表40. メインバンクから得られた有益な助言など（メインバンクの業態別）

	都市銀行・信託 銀行	愛知県の 地銀	岐阜県と三重県 の地銀	信用金 庫	信用組 合
1.新しい販売先	15.4%	12.8%	10.4%	7.2%	18.2%
2.新しい技術やその技術の入手方法	0.8%	1.2%	1.5%	3.1%	0.0%
3.新しい仕入先	6.9%	6.6%	6.0%	1.4%	18.2%
4.人材	4.6%	2.1%	3.0%	0.0%	0.0%
5.不動産(例えば、工場用地など)	14.6%	20.7%	16.4%	18.6%	9.1%
6.新しい資金調達方法	18.5%	11.2%	16.4%	11.4%	18.2%
7.国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融 関連のもの	37.7%	50.0%	49.3%	55.2%	72.7%
8.国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融 関連以外のもの	4.6%	9.9%	10.4%	10.3%	36.4%
9.資金調達・財務に関するアドバイス	24.6%	19.0%	11.9%	15.9%	9.1%
10.経営管理・経営戦略に関するアドバイス	10.8%	2.9%	4.5%	6.6%	0.0%
11.潜在的な資本提携先	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
12.潜在的な事業承継先	7.7%	1.2%	1.5%	1.0%	9.1%
13.税務に関するアドバイス	5.4%	3.7%	1.5%	3.8%	0.0%
14.経営改善に向けた課題の発見や方向性の提示	5.4%	5.4%	4.5%	6.9%	0.0%
15.海外展開に関するアドバイス	10.8%	3.7%	3.0%	5.2%	0.0%
16.最近の円高に対する具体的な対応策	3.1%	2.5%	0.0%	0.3%	0.0%
17.業界や経済全般の先行き	13.1%	7.4%	14.9%	8.3%	9.1%

次に金融機関からの助言内容に近年、どのような変化があったのか尋ねたのが問25. である。半数以上の企業が「変化がない」(54.1%)と答え、「以前ほど有用でなくなった」(12.5%)と「有用なものになった」(11.6%)が続き、積極的評価と消極的評価が拮抗している(表41参照)。

地域金融機関がコンサルティング機能の強化に力を入れていることからすると、消極的な評価が意外に多いという印象を与える。そこで、メインバンクの業態別に調べてみたところ、比較的に関答企業の多い業態では、「岐阜県と三重県の地銀」について否定的な回答が多かった(表42参照)。こうした回答パターンは都市銀行に似ており、「岐阜県と三重県の地銀」は近年熱心に愛知県でのプレゼンスを高めようとしているが、愛知県内でのアプローチの仕方は地方銀行的と言うよりも都市銀行的なものなのかもしれない。

表43は、問25の回答を、企業規模および、経営状況別に整理してみたものである。「有用になった」の比率は、規模が大きくなるにつれて顕著に増えている。一方、「有益でなくなった」は企業数の少ない「100人超」を除けば、それほど明確な規模の影響は見受けられない。一方、経営状況別に見ると、「2期連続黒字」企業に関しては、助言の種類が増えたり、連携を伴っていたり、具体性が増したりしており、質的に向上しているようである。他方、経営状況の厳しい企業への助言は、それに比べると見劣りする評価となっている。

問25. 金融機関からの助言の内容について、近年どのような変化があったと感じますか。以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい(複数回答可)。

1. 有用なものになった 2. 以前ほど有用でなくなった 3. 種類が増えた
4. 他の機関・団体と連携したものが増えた 5. 具体的なものが増えた 6. 変化がない

表41. 金融機関からの助言内容の変化

	回答件数 計	有用なものになった	以前ほど有用でなくなった	種類が増えた	他の機関・団体と連携したものが増えた	具体的なものが増えた	変化がない
回答件数	704	82	88	86	58	60	381
比率		11.6	12.5	12.2	8.2	8.5	54.1

表42. メインバンク別に見た金融機関からの助言内容の変化

	都市銀行・信託銀行	愛知県の地銀 (愛知銀行、中京銀行、名古屋銀行)	岐阜県と三重県の地銀	愛知県、岐阜県、三重県以外の地銀	信用金庫	信用組合	政府系金融機関	その他	持っていない
有用なものになった	6.9%	13.6%	11.9%	40.0%	9.3%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%
以前ほど有用ではなくなった	13.8%	11.2%	16.4%	20.0%	9.3%	18.2%	0.0%	0.0%	0.0%
わからない	38.5%	46.7%	44.8%	20.0%	53.4%	18.2%	50.0%	0.0%	44.4%
回答企業数	130	242	67	5	290	11	8	1	9

表43. 規模・経営状況別に見た金融機関からの助言内容の変化

	従業員規模						当期利益の状況			
	5人以下	6-10人	11-20人	21-50人	51-100人	100人超	2期連続黒字	赤字から黒字に転換	黒字から赤字に転落	2期連続赤字
有用なものになった	4.6%	9.1%	10.3%	13.8%	15.5%	20.0%	10.0%	11.9%	8.2%	9.4%
以前ほど有用でなくなった	8.0%	11.8%	12.4%	9.8%	10.3%	24.0%	8.6%	13.6%	12.4%	11.5%
種類が増えた	4.0%	8.6%	9.7%	14.9%	25.9%	16.0%	14.4%	6.3%	14.4%	8.1%
他の機関・団体と連携したものが増えた	6.3%	4.3%	8.1%	10.3%	5.2%	12.0%	6.2%	10.2%	9.3%	5.6%
具体的なものが増えた	5.1%	8.1%	5.9%	9.2%	13.8%	4.0%	9.3%	8.5%	5.2%	5.6%
変化がない	58.3%	46.8%	50.8%	41.4%	32.8%	28.0%	46.0%	48.9%	47.4%	48.3%

問26. では、組合員になっている金融機関について尋ねている。約6割の企業が信用金庫の会員であり、複数の金庫の会員は20.7%あり、信用金庫同士が顧客を巡って競争している状況が窺われる。これは、愛知県内に15の信用金庫があり、しかも1兆円以上の預金規模を誇る金庫が複数活動していることを反映しているのであろう。一方、信用組合の組合員はサンプル企業の1割であり、複数の信用組合の組合員という企業はごくわずかである。

問26. 貴社は現在、いずれかの信用金庫の会員や信用組合の組合員になっていますか。
以下から該当する番号をそれぞれ一つ選び、○で囲んで下さい。

①信用金庫	1. 複数の金庫の会員	2. 一つの金庫の会員	3. 会員ではない
②信用組合	1. 複数の信組の組合員	2. 一つの信組の組合員	3. 組合員ではない

表44. 組合員になっている金融機関

信用金庫		回答件数 計	複数の金庫の会員	一つの金庫の会員	会員ではない
		回答件数	763	158	298
	比率	100.0	20.7	39.1	40.2
信用組合		回答件数 計	複数の信組の組合員	一つの信組の組合員	組合員ではない
		回答件数	505	5	41
	比率	100.0	1.0	8.1	90.9

信用金庫や信用組合と銀行の間で、融資方針や顧客支援姿勢に違いがあるか尋ねたところ、「違いがある」と答えた企業は34.3%であった。対して「同じ」と回答した企業は16.7%に留まっている(表45参照)。次にメインバンクの業態で違いがあるかをみると、信用組

合をメインバンクとしている企業の場合、8割以上が「違いがある」としている。対して、銀行（都銀、地銀）をメインバンクとしている企業では、概ね「わからない」と回答する傾向が強い。

問27. 信用金庫や信用組合と銀行の間で、融資方針や顧客支援姿勢に違いがあると感じますか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 違いがある 2. 同じである 3. わからない

表45. 金融機関間での融資姿勢の違い

メインバンク		違いがある	同じである	わからない	合計
全体	回答件数	267	130	382	779
	比率	34.3	16.7	49.0	
都市銀行・信託銀行	回答件数	39	20	67	126
	比率	31.0	15.8	53.2	
愛知県の地銀(愛知銀行、 中京銀行、名古屋銀行)	回答件数	68	41	125	234
	比率	29.1	17.5	53.4	
岐阜県と三重県の地銀	回答件数	18	10	37	65
	比率	27.7	15.4	56.9	
愛知県、岐阜県、三重県以 外の地銀	回答件数	0	2	3	5
	比率	0.0	40.0	60.0	
信用金庫	回答件数	119	49	117	285
	比率	41.8	17.2	41.1	
信用組合	回答件数	9	2	0	11
	比率	81.8	18.2	0.0	
政府系金融機関	回答件数	4	0	4	8
	比率	50.0	0.0	50.0	
その他	回答件数	0	1	0	1
	比率	0.0	100.0	0.0	
持っていない	回答件数	0	2	6	8
	比率	0.0	25.0	75.0	
合計		257	127	359	743

IV. 地方自治体の中小企業金融支援について

本節では、アンケートの「Ⅲ. 地方自治体の中小企業金融支援について」の各質問に対する回答結果についてまとめることで、地方自治体の中小企業支援の状況を概観する。

問28. では、地方自治体による中小企業者に対する金融支援の利用状況について尋ねている。一度も利用したことがない中小企業者が 46.2%であることから、半数程度の企業が利用した経験を持っていることになる。現在利用している中小企業者もほぼ 30%となっており、広く利用されている実態がわかる¹⁰ (表 46 参照)。

制度のことを知らず利用したことがないという企業の比率は 8.9%に留まっているが、利用したことのない企業に関して言えば 20% (71/368) 近くになる。制度利用要件を満たしているかどうかはわからないが、制度の周知状況について満足すべき状況ではない。

問28. 県や市町村などの地方自治体は、中小企業者に対する事業資金を融通する制度融資を設けています。例えば、愛知県の場合では、商工業振興資金などの名称が付いて、県内の金融機関で申し込むことができます。貴社の制度融資の利用状況について、以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. かなり以前から利用しており、現在も利用している
2. 最近利用し始めており、現在も利用している
3. 利用したことがあるが、現在は利用していない
4. 制度のことを知らず、利用したことはない
5. 制度のことは知っているが、利用したことはない
6. わからない

表46. 地方法自治体の制度融資の利用状況

	回答件数 計	かなり以前から利用しており、現在も利用している	最近利用し始めており、現在も利用している	利用したことがあるが、現在は利用していない	制度のことを知らず、利用したことはない	制度のことは知っているが、利用したことはない	わからない
回答件数	797	188	48	135	71	297	58
比率	100.0	23.6	6.0	16.9	8.9	37.3	7.3

次に地方自治体の制度融資を受けたことによって得られた効果について尋ねている(問29.)。「1.業績回復につながった」、「3.業容拡大につながった」、「4.新たな設備を導入できた」といった拡大支援的效果が約 7 割となっているのに対し、「2.倒産回避につながった」、

¹⁰日本政策金融公庫「新規開業パネル調査結果 (2011 年 11 月)」によると、2006 年に開業した企業の 2010 年末での地方自治体の制度融資の利用率は 18.6%となっている。同調査によると、制度融資の利用率は社齢が長くなるにつれて高まっている。

http://www.jfc.go.jp/common/pdf/topics_111018_2.pdf

「5.他の借入を返済できた」といった危機回避の効果が約4割となっている（表47参照）。もし地方自治体による制度融資がなければ、2割強の企業が倒産していた可能性があり、資金繰りに困窮しているような中小企業を（一時的であるかもしれないが）救済する効果を果たしているようである。

問29. 現在、地方自治体の制度融資で借り入れている企業の方にお尋ねします。その資金の借入の効果として、以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | |
|--------------------------|--------------------|
| 1. 業績回復につながった | 2. 倒産回避につながった |
| 3. 業容拡大（売り上げの増加など）につながった | 4. 新たな設備を導入できた |
| 5. 他の借入を返済できた | 6. 金融機関との取引実績をつくれた |
| 7. その他（ | ） |

表47. 地方自治体の制度融資の効果

	回答件数 計	業績回復 につな が つ た	倒産回避 につな が つ た	業容拡大 (売り上げ の増加な ど)につな が つ た	新たな設 備を導入 できた	他の借入 を返済で きた	金融機関 との取引 実績をつ く れ た	その他
回答件数	228	63	54	28	68	45	39	14
比率		27.6	23.7	12.3	29.8	19.7	17.1	6.1

2011年3月11日に発生した東日本大震災は、被災地である東北地方はもちろんのこと、サプライチェーンの寸断などによって愛知経済にも大きな影響をもたらした。そのショックを緩和するために提供された「あいちガンバロー資金」の利用状況について尋ねた結果をまとめたものが表48である¹¹。

「2.聞いたことがあるが、利用しなかった」が最も多く45.5%、次いで「4.聞いたことはないし、知っていても利用しなかった」が32.6%で、「利用した」企業は16%にとどまっていた。注意しておかなければならないのは、「3. 聞いたことがなかったが、知っていたら利用したかった」という企業が6.2%あったということである。もちろん、対象企業としての条件を満たしているかどうかはわからないが、こうした期間限定の補助金を伴う政策に関しては、適用対象が不平等にならないように、効果的な広報体制の構築が必要である。

¹¹ 「あいちガンバロー資金」の概要は、次の通りである。対象要件は、「東日本大震災の影響を直接的に又は間接的に受け、直近1か月の売上高又は売上高総利益額（以下、売上高等）が、前年同月又は2年前同月の売上高等に比べて減少している中小企業者」である。運転資金(3年まで)で最大5000万円を無担保・固定金利(1.5%)で提供する。最大の特徴は、信用保証料を愛知県が全額負担し、保証を受ける中小企業の負担がゼロとされた点にある。実施時期は、2011年4月26日から9月30日までであった。

問30. 愛知県では、東日本大震災の影響を受けた企業に対して、「あいちガンバロー資金」（震災対策緊急つなぎ資金）を2011年4月から9月まで提供していました。この資金では、信用保証協会に企業が支払う信用保証料を県が全額負担します。この「資金」の利用状況について、以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 利用した
2. 聞いたことがあるが、利用しなかった
3. 聞いたことはなかったが、知っていたら利用したかった
4. 聞いたことはないし、知っていても利用しなかった

表48. 「あいちガンバロー資金」の利用状況

	回答件数 計	1.利用した	2.聞いたことがあるが、利用しなかった	3.聞いたことはなかったが、知っていたら利用したかった	4.聞いたことはないし、知っていても利用しなかった
回答件数	769	119	351	48	251
比率	100.0	15.5	45.6	6.2	32.6

地方自治体が提供する様々な制度をどのようにして知ったのか、つまり、企業の情報の入手経路について尋ねたのが問31. である。最も多かった回答が「2.商工会議所・商工会」（42.5%）、次いで「4.金融機関」（42.1%）、「5.新聞などのメディア」（26.0%）となっている。「1.自治体の広報誌・HPなど」は18.4%に留まっている（表49参照）。金融機関や商工会との関係の薄い企業への伝達は課題である。

問31. 貴社は県や市町村の中小企業支援策や地域経済の振興策についての情報をどのように入手していますか。以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

1. 自治体の広報誌・HPなど
2. 商工会議所・商工会
3. 各種業界団体
4. 金融機関
5. 新聞などのメディア
6. その他（ ）
7. 関心がない

表49. 自治体が提供する制度の情報収集手段

	回答件数 計	1.自治体の広報誌・HPなど	2.商工会議所・商工会	3.各種業界団体	4.金融機関	5.新聞などのメディア	6.その他	7.関心がない
回答件数	787	145	335	68	331	205	16	74
比率		18.4	42.6	8.6	42.1	26.0	2.0	9.4

問32. では、自治体による中小企業支援策、地域経済振興策に対する評価を尋ねている。

「どちらでもない」が半数以上（57.0%）を占めている。また、満足（「大いに満足」と「やや満足」の合計）している企業は19.5%、不満（「やや不満」と「全く不満」の合計）している企業は23.5%と、ほぼ同程度となっている（表50参照）。

問32. 貴社は県や市町村の中小企業支援策や地域経済の振興策について、どの程度評価していますか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 大いに満足 2. やや満足 3. どちらでもない 4. やや不満 5. 全く不満

表50. 自治体の地域経済振興策に対する評価

	回答件数 計	大いに満足	やや満足	どちらでもない	やや不満	全く不満
回答件数	779	19	133	444	115	68
比率	100.0	2.4	17.1	57.0	14.8	8.7

次に、今後有望だと思える産業について、地域レベルと企業レベルの観点から質問を行っている。回答の結果をまとめたものが表51である。地域レベルで最も多かった回答が「1.次世代自動車」で半数以上（55.8%）の企業が回答している。次いで「2.航空宇宙」（17.9%）となっている。企業レベルで最も多かった回答も「1.次世代自動車」で、回答率が地域レベルよりも下がったものの約4割（39.6%）を占めている。その後には、「3.環境」（19.7%）、「6.健康長寿」（12.0%）と続いており、地域レベルとは異なっている。

地域、企業レベルともに「1.次世代自動車」となっているのは、トヨタ自動車のお膝元であり、自動車産業に関係する企業が多い東海地域の特徴を強く反映した結果と考えられる。また、地域レベルでは「2.航空宇宙」が次点となっているが、企業レベルでは3.6%と少数に留まっている。これは、愛知県内に三菱重工業などの航空宇宙産業の大企業が立地しているものの、航空宇宙産業は最先端の技術を要するため、今回のサンプル企業である愛知県内の中小・零細企業に波及する効果は小さいためだと考えられる。航空宇宙産業を振興する場合、地元企業の参加を高めていくことが課題となっている。

問33. 次の産業のうち、東海地域もしくは貴社にとってもっとも有望と思う産業はどれですか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

	東海地域にとって	貴社にとって
1. 次世代自動車	1	1
2. 航空宇宙	2	2
3. 環境	3	3
4. 新エネルギー（スマートグリッド・スマートコミュニティ分野を含む）	4	4
5. ロボット	5	5
6. 健康長寿（医療用機械器具や医薬品、車いすなど）	6	6
7. バイオ	7	7
8. その他（ ）	8	8

表51. 今後有望だと思う産業

	回答件数 計	1.次世代自動車	2.航空宇宙	3.環境	4.新エネルギー	5.ロボット	6.健康長寿	7.バイオ	8.その他
東海地域にとつて	730	407	131	62	64	14	28	8	16
	100.0	55.8	17.9	8.5	8.8	1.9	3.8	1.1	2.2
貴社にとって	664	263	24	131	33	29	80	14	90
	100.0	39.6	3.6	19.7	5.0	4.4	12.0	2.1	13.6

問34. では、東海地域振興のために効果的と思われる政策手段について尋ねている。いずれの政策手段に対しても「ある程度効果的」とする回答が最も多くなっている。

特に高い評価を得られているのが「②金融支援の強化」である。「非常に効果的」と「ある程度効果的」を合わせると81.6%となっている。対して、評価の低い政策としては、「⑤海外・域外企業の誘致活動」と「⑥企業の国際展開の支援」である。それぞれ「ほとんど効果がない」が4割弱を占めており、「逆にマイナス」も低いながらも無視できない値となっている（表52参照）。これは、問10. で見たように今回のサンプルは、海外展開を行っている企業が少なく、また海外展開を行う予定のない企業が多いことが影響した結果だと思われる。

企業の経営状態によって要望が異なる可能性があるので、問5の過去5年間での従業員数で見た成長性および、過去2期の当期純利益の状況で見た収益性といった観点から、振興策に対する5段階評価の平均点数を計算してみた（表53参照）。評点の付け方から、点数が低いほど効果的と評価されていることになる。成長性にかかわらず、「②金融支援の強化」が最も高い評価を受けている。また、成長性の高い企業の方が、「科学技術の研究開発拠点

の整備」や「企業の国際展開の支援」についての評価が、他の企業に比べて高い。また、2期連続黒字企業は、相対的にいずれの政策についても評価が低い傾向にある。地方税の減税などは黒字企業ほど恩恵を受けられる可能性はあるが、それほど高く評価されていない。

問34. 東海地域の経済活動を振興するために次の政策手段はどの程度効果的だと思いますか。①～⑥の項目について、5段階（1.非常に効果的～5.逆にマイナス）で評価し、該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

	非常に効果的	ある程度効果的	ほとんど効果がない	全く効果がない	逆にマイナス
①地方税の減税	1	2	3	4	5
②金融支援の強化（制度融資や利子補給、信用保証制度の充実）	1	2	3	4	5
③科学技術の研究開発拠点の整備	1	2	3	4	5
④各種の補助金	1	2	3	4	5
⑤海外・域外企業の誘致活動	1	2	3	4	5
⑥企業の国際展開の支援	1	2	3	4	5

表52. 地域活性化のための政策手段の効果に対する評価

	回答件数 計	非常に効果的	ある程度効果的	ほとんど効果がない	全く効果がない	逆にマイナス
①地方税の減税	751 100.0	130 17.3	372 49.5	212 28.2	23 3.1	14 1.9
②金融支援の強化（制度融資や利子補給、信用保証制度の充実）	759 100.0	159 20.9	453 59.7	125 16.5	10 1.3	12 1.6
③科学技術の研究開発拠点の整備	725 100.0	96 13.2	330 45.5	264 36.4	30 4.1	5 0.7
④各種の補助金	741 100.0	131 17.7	409 55.2	161 21.7	26 3.5	14 1.9
⑤海外・域外企業の誘致活動	718 100.0	45 6.3	288 40.1	285 39.7	53 7.4	47 6.5
⑥企業の国際展開の支援	727 100.0	59 8.1	291 40.0	273 37.6	43 5.9	61 8.4

表53. 地域活性化のための政策手段の効果に対する評価（経営状態別）

		①地方 税の減 税	②金融支 援の強化 (制度融資 や利子補 給、信用保 証制度の充 実)	③科学技 術の研究開 発拠点の整 備	④各種の補 助金	⑤海外・域 外企業の誘 致活動	⑥企業の国 際展開の支 援
従業員の 変化(問5)	減少	2.18	1.93	2.34	2.10	2.58	2.60
	やや減少	2.16	2.03	2.32	2.12	2.64	2.72
	ほぼ横ばい	2.28	2.10	2.40	2.25	2.76	2.73
	やや増加	2.16	2.00	2.28	2.18	2.63	2.57
	増加	2.31	1.92	2.10	1.96	2.65	2.45
当期純利 益の状況 (問6)	2期連続黒字	2.23	2.08	2.30	2.18	2.64	2.56
	赤字から黒字 に転換	2.17	1.95	2.33	2.19	2.72	2.63
	黒字から赤字 に転落	2.32	2.06	2.37	2.28	2.63	2.83
	2期連続赤字	2.24	2.02	2.39	2.09	2.73	2.75

V. 産学連携について

本節では、アンケートの「IV. 産学連携について」の各質問に対する回答結果についてまとめることで、企業と大学の連携状況を概観する。

問35. では、企業が大学と産学連携を行う際に、一年あたり負担しても良いと思う負担許容額について質問をし、その結果をまとめたのが表48である¹²。最も多かった回答が「9. 共同研究は必要ない」(31.8%)となっており、産学連携に魅力を感じていない企業が多い結果となった。特に「その他の業種」では、約半数の企業が共同研究は必要ないと感じているようである。次いで回答率が高い順から「2.100万未満」(28.0%)、「1.無料」(20.0%)、「3.100～300万円未満」(13.7%)となっている。また、1億円以上を負担しても良いと答えた企業が3社(0.4%)あるもの、全体で見れば1000万円以上のまとまった金額を負担しても産学連携を行いたいと考えている企業は僅か14社(1.8%)に留まっている。

業種別に「共同研究は必要ない」の比率からみると、「その他の業種」が最も産学連携に消極的(47.0%)となっており、「輸送用機械器具製造業」が最も産学連携に積極的(25.4%)となっている。

次に、特許の申請状況と負担許容額との関係をまとめたのが表55である。特許取得申請中の企業において「9.共同研究は必要ない」と回答した企業は、僅か2.5%であるのに対し、

¹² 文部科学省「平成22年度文部科学省政策評価に関する調査研究事業—報告書—」によると、産学連携の費用は平均2020万円と高額ではあるが、件数ベースで見ると、100万円未満が50%(=9301/18595)に達しており、少額でも産学連携は実現できる。

http://www.mext.go.jp/component/b_menu/other/_icsFiles/afieldfile/2011/09/14/1291627_6.pdf

申請したことがない企業では 35.2%と 15 倍近い比率となっている。特許の取得に積極的な企業は、産学連携にも積極的で、逆に特許取得に消極的な企業は産学連携に興味を持たない傾向がみられる。

さらに産学連携を積極的に進めている企業の特性を調べるために、新規事業の展開との関係を見てみた（表 56 参照）。「9.共同研究は必要ない」と回答した産学連携に消極的な企業の比率が最も高かったのが「計画もしなかった」（39.4%）で、最も低かったのが「具体的な準備中である」（11.7%）であった。ここでも 3 倍以上の違いがみられる。

問 35. 2010 年度に国内の大学と企業との共同研究は約 2 万件行われました。貴社は大学等との共同研究を実施するために、どの程度の費用負担（1 年あたり）を行ってもよいと思いますか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | |
|----------------------|----------------------|-----------------|
| 1. 無料 | 2. 100 万円未満 | 3. 100～300 万円未満 |
| 4. 300 万円～1000 万円未満 | 5. 1000 万円～2000 万円未満 | |
| 6. 2000 万円～5000 万円未満 | 7. 5000 万円～1 億円未満 | |
| 8. 1 億円以上 | 9. 共同研究は必要ない | |

表54. 産学連携を行う際の負担許容額

		全体	輸送用機械器具製造業	伝統的地場産業	それ以外の製造業	その他の業種
無料	回答件数	153	21	9	99	20
	比率	20.0	15.7	22.0	21.5	17.1
100万円未満	回答件数	214	46	10	127	27
	比率	28.0	34.3	24.4	27.6	23.1
100～300万円未満	回答件数	105	26	7	64	8
	比率	13.7	19.4	17.1	13.9	6.8
300万円～1000万円未満	回答件数	36	5	1	23	7
	比率	4.7	3.7	2.4	5.0	6.0
1000万円～2000万円未満	回答件数	10	2	0	8	0
	比率	1.3	1.5	0.0	1.7	0.0
2000万円～5000万円未満	回答件数	1	0	0	1	0
	比率	0.1	0.0	0.0	0.2	0.0
5000万円～1億円未満	回答件数	0	0	0	0	0
	比率	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
1億円以上	回答件数	3	0	0	2	0
	比率	0.4	0.0	0.0	0.4	0.0
共同研究は必要ない	回答件数	243	34	14	136	55
	比率	31.8	25.4	34.1	29.6	47.0
合計		765	134	41	460	117

表55. 産学連携を行う際の負担許容額（特許申請の有無）

		無料	100万円未満	100～300万円未満	300万円～1000万円未満	1000万円～2000万円未満	2000万円～5000万円未満	5000万円～1億円未満	1億円以上	共同研究は必要ない	合計
特許取得	回答件数	9	20	17	4	3	1	0	0	11	65
	比率	13.8	30.8	26.2	6.2	4.6	1.5	0.0	0.0	16.9	
申請したが審査中	回答件数	7	17	11	2	2	0	0	0	1	40
	比率	17.5	42.5	5.0	5.0	5.0	0.0	0.0	0.0	2.5	
申請したが不認可	回答件数	5	3	3	1	0	0	0	0	3	15
	比率	33.3	20.0	6.7	8.7	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	
申請したことがない	回答件数	132	172	77	27	6	0	0	3	227	644
	比率	20.5	26.7	4.2	4.2	0.9	0.0	0.0	0.5	35.2	
わからない	回答件数	1	3	2	1	0	0	0	0	2	9
	比率	11.1	33.3	11.1	11.1	0.0	0.0	0.0	0.0	22.2	

表56. 産学連携を行う際の負担許容額（新規事業の展開）

		無料	100万円未満	100～300万円未満	300万円～1000万円未満	1000万円～2000万円未満	2000万円～5000万円未満	5000万円～1億円未満	1億円以上	共同研究は必要ない	合計
新規事業を始めた	回答件数	25	44	32	8	2	1	0	0	22	134
	比率	18.7	32.9	23.9	8.0	1.5	0.7	0.0	0.0	16.4	
具体的な準備中である	回答件数	7	25	13	6	2	0	0	0	7	60
	比率	11.7	41.7	21.7	10.0	3.3	0.0	0.0	0.0	11.7	
計画したがうまくいかなかった	回答件数	13	24	10	2	3	0	0	0	15	67
	比率	19.4	35.9	14.9	3.0	4.5	0.0	0.0	0.0	22.4	
計画もしなかった	回答件数	103	121	49	20	4	0	0	3	195	495
	比率	20.8	24.4	9.9	4.0	0.8	0.0	0.0	0.6	39.4	
わからない	回答件数	3	4	3	0	0	0	0	0	2	12
	比率	25.0	33.3	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	16.7	

次に、企業が産学連携に期待することを尋ねたのが問36.である¹³。最も多かった回答が「2.技術的相談」で約半数（47.1%）を占めている。「1.共同開発研究」（28.2%）や「4.

¹³ 岡室(2005)を参照した。

委託研究」(15.9%)など大学と(比較的)密接な関係の構築を期待する回答が一定程度ある一方で、「10.期待することはない」とする消極的な回答も21.5%あった(表57参照)。

問36. 貴社が産学連携を経験されている場合はその目的を、まだ産学連携の経験がない企業の場合は、もし取り組むとしたらどのようなことを期待するかについて、以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい(複数回答可)。

- | | | | |
|---------------------------|-----------------------|-------------|---------|
| 1. 共同研究開発 | 2. 技術的相談 | 3. 設備・機材の利用 | 4. 委託研究 |
| 5. ライセンシング(研究機関の持つ特許等の利用) | 6. 従業員教育 | | |
| 7. 卒業生の就職 | 8. 大学等の研究者とのネットワークの構築 | | |
| 9. 産学連携を実施しているという評判 | 10. 期待することはない | | |

表57. 産学連携に期待すること

	回答件数 計	共同研 究開発	技術的 相談	設備・ 機材の 利用	委託研 究	ライセ ンシン グ	従業員 教育	卒業 生の 就職	大学等の 研究者と のネット ワークの 構築	産学連携 を実施し ていると いう評判	期待す ること はない
回答件数	699	197	329	125	111	65	74	88	107	35	150
比率		28.2	47.1	17.9	15.9	9.3	10.6	12.6	15.3	5.0	21.5

産学連携との実績について質問した問37.でも、「5.産学連携に関連する活動はまったくない」が63.0%を占めており、産学連携の厳しい現状が示される結果となっている(表58参照)。

産学連携が事業に結びついたのは僅か3.7%であり、また、成果の有無にかかわらず産学連携を行うまでに至ったケースでさえも4.7%に留まっており、(産学連携によって成果を生み出すことは困難であるので少数であるとしても)産学連携に至ることさえ困難であるのが現状のようである。

問37. 貴社自身の大学や公的研究機関との連携についてお尋ねします。これまでに、連携の実績はありますか。複数の連携がある場合は、以下から該当する番号をすべて選び、○で囲んで下さい（複数回答可）。

1. 特許の出願や具体的な製品・サービスの開発などにつながった経験がある
2. 受託研究・共同研究まで進んだが、特許出願・製品化までには至らなかった
3. 具体的な相談をしたことがあるが、具体的な連携を行うまでには至らなかった
4. 大学や自治体、金融機関などが主催する産学連携のセミナーなどに参加したことはある
5. 産学連携に関連する活動はまったくない
6. わからない

表58. 産学連携の実績について

	回答件数 計	特許の出願や具体的な製品・サービスの開発などにつながった経験がある	受託研究・共同研究まで進んだが、特許出願・製品化までには至らなかった	具体的な相談をしたことがあるが、具体的な連携を行うまでには至らなかった	大学や自治体、金融機関などが主催する産学連携のセミナーなどに参加したことはある	産学連携に関連する活動はまったくない	わからない
回答件数	728	27	34	51	83	459	111
比率		3.7	4.7	7.0	11.4	63.0	15.2

これまでの質問から産学連携の現状が厳しいことが示されたわけだが、産学連携が進展しない要因の一つとして、企業と大学との距離の問題が考えられる。そこで問38. では産学連携を行った経験がある企業と、最終的には至らなかったが取り組んだ経験を持つ企業に対し、「提携した」及び「提携しようとした」大学の立地に関して質問している（表59参照）。

最も多かった回答が「愛知県（名古屋市を除く）」（37.6%）で、次いで「名古屋市」（32.7%）、「岐阜県と三重県」（7.9%）となっており、東海三県で約8割を占め、近郊の大学との連携を模索している状況が示されている。他方で、「その他国内」も21.8%あり、良い連携を求めて積極的な企業も一定程度あるようである。

問38. 問37で「1～3」と回答した企業の方にお尋ねします。その連携先は、どこに立地していますか。複数の連携先がある場合は、もっとも密接に連携している機関について、以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 名古屋市
2. 愛知県（名古屋市を除く）
3. 岐阜県と三重県
4. その他国内
5. 海外

表59. 産学連携先の所在地

	回答件数 計	名古屋市	愛知県(名古屋市を除く)	岐阜県と三重県	その他国内	海外
回答件数	101	33	38	8	22	0
比率	100.0	32.7	37.6	7.9	21.8	0.0

次に産学連携を行う際のアクセス手段について質問を行っている。産学連携を行う際の障害の一つとして、どのようにして大学側と連絡を取って良いのか分からないといったアクセスの問題が考えられるためである。

結果は、「3.研究者への直接問い合わせ」(24.2%)が最も多い回答となっている。その他にも「4.取引先金融機関の紹介」(8.1%)、「5.卒業生などの人脈」(5.1%)、「6.取引先を通じて」(20.2%)と、制度の利用というよりも企業側の人的なコネクションを通じてのアクセスが多い傾向がみられる。一方で、「1.大学などの産学連携窓口」(13.1%)、「2.TLO・産学連携コーディネータ」(17.2%)などの産学連携を促進するための制度は十分に機能していないようである(表60参照)。

問39. もっとも密接に連携している機関との連携の主なきっかけ・窓口は何ですか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | |
|-----------------|--------------------|-----------|
| 1. 大学等の産学連携窓口 | 2. TLO・産学連携コーディネータ | |
| 3. 研究者への直接問い合わせ | 4. 取引金融機関の紹介 | |
| 5. 卒業生などの人脈 | 6. 取引関係を通じて | 7. 学会を通じて |
| 8. その他 () | | |

表60. 産学連携のアクセス手段

	回答件数 計	大学等の産学連携窓口	TLO・産学連携コーディネータ	研究者への直接問い合わせ	取引金融機関の紹介	卒業生などの人脈	取引関係を通じて	学会を通じて	その他
回答件数	99	13	17	24	8	5	20	4	8
比率	100.0	13.1	17.2	24.2	8.1	5.1	20.2	4.0	8.1

問40. では、産学連携に取り組んだものの十分な成果が上げられなかった企業、および産学連携に取り組んでいない企業に対して、その理由を質問している(表61参照)。

「10.産学連携を行うような研究開発テーマをもっていない」(47.8%)、「5.貴社の社内の問題(人材不足など)」(22.3%)の2つで約7割を占めており、大学や制度の問題と言うよりも、企業側の事業内容や受け入れ態勢が産学連携が進展しない要因となっているようである。

問40. 問37で「2~6」と回答した企業の方にお尋ねします。産学連携が成果につながらなかった、あるいは、産学連携を行っていない理由は何ですか。以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | |
|------------------------------|-------------------|
| 1. 事務手続き・契約に関する問題 | 2. 技術・研究者情報に関する問題 |
| 3. ニーズとのミスマッチの問題 | |
| 4. 研究者との意思疎通や意識・組織文化の相違の問題 | |
| 5. 貴社の社内的问题（人材不足など） | 6. 成果の導出に関する問題 |
| 7. 制度要因 | |
| 8. その他（ | ） |
| 9. 問題、課題は感じていない | |
| 10. 産学連携を行うような研究開発テーマをもっていない | |

表61. 産学連携を阻害している要因

	回答件数 計	事務 手続き・契 約に 関する 問題	技術・ 研究者 情報に 関する 問題	ニーズ とのミ スマッ チの問 題	研究者 との意 思疎通 や意 識・組 織文化 の相違 の問題	貴社の 社内の 問題 （人材 不足な ど）	成果の 導出に 関する 問題	制度要 因	その他	問題、 課題は 感じて いない	産学 連携を 行うよ うな研 究開 発テー マをも ってい ない
回答件数	624	41	48	60	31	139	22	5	19	55	298
比率		6.6	7.7	9.6	5.0	22.3	3.5	0.8	3.0	8.8	47.8

問41. では、企業のビジネスマッチングへの参加状況を質問している。「3.行ったことはない」が最も多く 52.7%を占めている。また「2.誘いはあったが行かなかった」と回答した企業が約 1 割あり、今回のサンプル企業においては、事業の拡大にそれほど積極的でない企業が多い（表 62 参照）。

問41. 貴社はビジネスマッチング（フェアなど）に行ったことがありますか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | |
|-------------|------------------|-------------|
| 1. 行ったことがある | 2. 誘いはあったが行かなかった | 3. 行ったことはない |
|-------------|------------------|-------------|

表62. ビジネスマッチングへの参加状況

	回答件数 計	行ったことがある	誘いはあったが行かなかった	行ったことはない
回答件数	787	288	84	415
比率	100.0	36.6	10.7	52.7

ビジネスマッチングへの参加した経験を持つ企業に対し、参加を誘った機関・団体について質問したのが問42.である。回答率が高かった順に「1.メインバンク」(47.2%)、「6.商工会議所・商工会などの地元経済団体」(38.9%)、「2.それ以外の金融機関」(27.4%)、「5.業界団体」(24.7%)となっている(表63参照)。

問42. 問41で「1.行ったことがある」と回答した方にお尋ねします。貴社を誘った(貴社自ら情報を入手した場合は入手源)のは、どのような機関・団体ですか。複数のフェアに参加した場合は、以下から該当する番号をすべて選び、○で囲んで下さい(複数回答可)。

- | | | | |
|-----------|-----------------------|--------|-----------|
| 1. メインバンク | 2. それ以外の金融機関 | 3. 自治体 | 4. 国などの機関 |
| 5. 業界団体 | 6. 商工会議所・商工会などの地元経済団体 | 7. その他 | |

表63. ビジネスマッチングを紹介した機関・団体

	回答件数 計	メインバンク	それ以外の金融機関	自治体	国などの機関	業界団体	商工会議所・商工会などの地元経済団体	その他
回答件数	288	136	79	21	27	71	112	25
比率		47.2	27.4	7.3	9.4	24.7	38.9	8.7

次に、複数のビジネスマッチングに参加したことのある企業に対して、これまでで最も有益だったフェアを開催した機関・団体について質問している。最も多かった回答が「5.業界団体」(27.4%)、次いで「6.商工会議所・商工会などの地元経済団体」(21.8%)、「1.メインバンク」(21.4%)の順となっている(表64参照)。

問43. 問41で「1.行ったことがある」と回答した方のうち、複数の主催者のフェアに参加した企業の方にお尋ねします。これまででもっとも貴社にとって有益なフェアの主催者はどのような機関・団体ですか。以下から該当する番号を選び、一つを○で囲んで下さい。

- | | | | |
|-----------|-----------------------|--------|-----------|
| 1. メインバンク | 2. それ以外の金融機関 | 3. 自治体 | 4. 国などの機関 |
| 5. 業界団体 | 6. 商工会議所・商工会などの地元経済団体 | 7. その他 | |

表64. 有益なフェアを開催した機関・団体

	回答件数 計	メインバンク	それ以外の 金融機関	自治体	国などの 機関	業界団体	商工会議 所・商工会 などの地元 経済団体	その他
回答件数	248	53	22	13	17	68	54	21
比率	100.0	21.4	8.9	5.2	6.9	27.4	21.8	8.5

問4 4. では、ビジネスマッチングへ参加するに至った理由について質問している。「1.新しい販路を探すため」(74.0%)、「2.新しい技術を導入するため」(29.5%)、「3.新しい仕入れ先を探すため」(27.7%)と、既存の事業の拡大を意図した理由が多くなっている。事業の拡大を目的とした「4.新分野への進出のため」も30.5%の回答を得ている(表65参照)。

問4 4. 問4 1で「1.行ったことがある」と回答した方にお尋ねします。行った主な理由について、以下から該当する番号をすべて選び、○で囲んで下さい(複数回答可)。

1. 新しい販路を探すため
2. 新しい技術を導入するため
3. 新しい仕入れ先を探すため
4. 新分野への進出のため
5. 勧誘先の誘いを断れなかったため
6. 会社の知名度を高めるため
7. その他 ()

表65. ビジネスマッチングへの参加理由

	回答件数 計	新しい販路 を探すため	新しい技 術を導入 するため	新しい仕 入れ先を 探すため	新分野へ の進出の ため	勧誘先の 誘いを断 れなかつ たため	会社の知 名度を高 めるため	その他
回答件数	285	211	84	79	87	18	33	4
比率		74.0	29.5	27.7	30.5	6.3	11.6	1.4

ビジネスマッチングに参加して得られた成果について質問したのが問4 5. である。最も多かった回答が「5.めばしい成果はなかった」(72.4%)であり、事業拡大に繋げるのは大変難しい課題であることがわかる(表66参照)。また、「4.勧誘先との関係の強化につながった」(9.2%)というビジネスマッチングの本来の目的とは必ずしも言えない回答もあったことは、ビジネスマッチングの役割への理解が十分に深まっていないことを物語っている。

しかし、「1.既存事業の拡大・再生に貢献した」(16.3%)、「2.新規事業に貢献した」(6.7%)といったビジネスマッチングが具体的な成果につながった経験をしている企業もある。こう

した企業の比率を高めていくことが今後の課題である。

問45. 問41で「1. 行ったことがある」と回答した方にお尋ねします。ビジネスマッチングでのこれまでの成果について、以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | |
|--------------------|---------------------|
| 1. 既存事業の拡大・再生に貢献した | 2. 新規事業に貢献した |
| 3. 資本提携につながった | 4. 勧誘先との関係の強化につながった |
| 5. めぼしい成果はなかった | |

表66. ビジネスマッチングの成果

	回答件数 計	既存事業の拡大・再生に貢献した	新規事業に貢献した	資本提携につながった	勧誘先との関係の強化につながった	めぼしい成果はなかった
回答件数	283	46	19	0	26	205
比率		16.3	6.7	0.0	9.2	72.4

VI. 信用保証や金融円滑化法について

本節では、アンケートの「V. 信用保証や金融円滑化法について」の各質問に対する回答結果についてまとめることで、公的機関や時限立法による中小企業支援の状況を概観する。

まず初めに信用保証制度の利用状況について尋ね、その結果をまとめたのが表67である。最も多かった回答が「1. 2000年以前から利用している」（46.2%）で、10年以上信用保証制度を利用している企業が相当数あることが示された。現在信用保証制度を利用している企業を分母に考えると、約70%の企業は10年以上、信用保証を利用し続けていることになる。家森（2010）において、信用保証制度依存症と名付けているが、そうした状況が続いていることがわかる。

他方で、「4. 利用していない」が34.9%あり、今回のサンプル企業の特徴である規模の小さな企業だからと言って、必ずしも信用保証制度を利用している、もしくは利用経験があるわけではない。つまり、小さな企業であっても信用保証を利用せずに経営できている企業も多数あるのである。

問46. 貴社の信用保証制度の利用状況について、以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 2000年以前から利用している
2. 2001年以降リーマンショックまで（2008年9月）の期間から利用している
3. リーマンショック以降（2008年10月）になって利用している
4. 利用していない

表67. 信用保証制度の利用状況

	回答件数 計	2000年以前から利用している	2001年以降リーマンショックまで（2008年9月）の期間から利用している	リーマンショック以降（2008年10月）になって利用している	利用していない
回答件数	783	362	63	85	273
比率	100.0	46.2	8.0	10.9	34.9

問47. では、返済条件の変更を過去に申し入れたことがあるかを尋ねている。約3割の企業が「ある」と回答しており、無借金経営を良しとするなど保守的で堅実な名古屋の企業でも、厳しい経営環境に置かれた時期が合ったことがわかる（表68参照）。

また、比率としては高くはないが、「わからない」と答えた企業が2.6%あり、過去10年と短い期間ではないとはいえ、自社の財務情報を把握していない点に懸念が持たれる。

問47. 貴社は、過去10年に借入金の返済条件の変更を金融機関に申し出たことがありますか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. ある
2. ない
3. わからない

表68. 返済条件変更の申請の有無

	回答件数 計	ある	ない	わからない
回答件数	784	223	541	20
比率	100.0	28.4	69.0	2.6

次に、返済条件変更の申請を行った経験を持つ企業に対し、その申請の可否について質問した。9割以上の企業が「1.申し出て認められた」と回答している。低い比率（6.3%）とは言え、どのような企業が申請を断られたのかを調べるために当期純利益との関係を見てみた。「2期連続赤字」の企業が申請を断られた企業の半数を占めているものの、2期連続黒字の企業（3社）や黒字転換した企業（4社）でも、断られた企業があることが確認される

(表 69 参照)。

問 48. 問 47 で「1. ある」と回答した方にお尋ねします。もっとも直近の申し出についてお答え下さい。その申し出について、認めてくれた金融機関はありましたか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | |
|---------------------|----------------|
| 1. 申し出て認められた | 2. 申し出たが、まだ審査中 |
| 3. 申し出たが、認めてもらえなかった | |

表69. 返済条件変更の申請に対する可否

		申し出て認められた	申し出たが、まだ審査中	申し出たが、認めてもらえなかった	合計
全体	回答件数	205	3	14	222
	比率	92.3	1.4	6.3	
2期連続黒字	回答件数	56	2	3	61
	比率	91.8	3.3	4.9	
赤字から黒字に 転換	回答件数	56	1	4	61
	比率	91.8	1.6	6.6	
黒字から赤字に 転落	回答件数	22	0	0	22
	比率	100.0	0.0	0.0	
2期連続赤字	回答件数	70	0	7	77
	比率	90.8	0.0	9.1	
合計		204	3	14	221

問 49. では、返済条件変更の申請を行った時期について質問している。最も多かった回答が「2. 2010年～2009年」(40.9%)となっており、2008年9月に発生したリーマンショックの余波が深刻になり始めた時期と推察される(表 70 参照)。

問 49. 問 47 で「1. ある」と回答した方にお尋ねします。もっとも直近の申し出は、いつ頃のことですか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | | |
|------------|----------------|----------|------------|
| 1. 2011年以降 | 2. 2010年～2009年 | 3. 2008年 | 4. 2007年以前 |
| 5. わからない | | | |

表70. 返済条件変更を申請した時期

	回答件数 計	2011 年以降	2010 年～2009 年	2008 年	2007 年以前	わからない
回答件数	220	75	90	18	30	7
比率	100.0	34.1	40.9	8.2	13.6	3.2

問50. では、最も直近の返済条件変更の申請が、初めてのものか、2回目以降のものなのかを尋ねている（表71参照）。初めてとする回答が54.0%、2回目以降とする回答が46.0%と大きな差は見られなかった。そこで、どのような企業が複数回の条件変更の申請を行っているか調べるために、信用保証制度の利用状況との関係を見て、その結果をまとめたのが表71の2行目以降である。大きな特徴となっているのは、リーマンショック以降から信用保証制度を利用し始めた企業では、初めての条件変更とする企業の比率が高い点である（83.3%）。

問49. だけでは過去の申し出の有無がわからないが、問50. と組み合わせると、状況がわかる。「2011年以降」の申し出の場合、2回目以降の申し出という企業の方が多く、再リスクを繰り返していると状況がうかがえる。また、2010～2009年の時期にも再リスク企業が相当多くなっており、円滑化法の制定時期よりも前から返済条件の変更が行われていたことがわかる（表72参照）。

問50. 問47で「1. ある」と回答した方にお尋ねします。もっとも直近の申し出は、当該金融機関との間で、次のどれに当てはまりますか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | |
|---------------------------|--------------|
| 1. 貴社にとっての初めての返済条件の変更の申し出 | 2. 2回目以降の申し出 |
|---------------------------|--------------|

表71. 条件変更申請が初めてか否か

		貴社にとっての初めての返済条件の変更の申し出	2回目以降の申し出	合計
全体	回答件数	116	99	215
	比率	54.0	46.0	
2000年以前から利用している	回答件数	69	63	132
	比率	52.3	47.7	
2001年以降リーマンショックまで(2008年9月)の期間から利用している	回答件数	10	10	20
	比率	50.0	50.0	
リーマンショック以降(2008年10月)になって利用している	回答件数	20	4	24
	比率	83.3	16.7	
利用していない	回答件数	15	20	35
	比率	42.3	57.1	
合計		114	97	211

表72. 申し出の時期と申請回数

	貴社にとっての初めての返済条件の変更の申し出	2回目以降の申し出
2011年以降	30	44
2010年～2009年	53	33
2008年	11	7
2007年以前	19	10
わからない	2	5

次に、条件変更の申請が認められた場合に、その内容について尋ねている。回答が多かった順に「3. 金利の引き下げ」(32.7%)、「1. 1年以内の返済期間の繰り延べ」(31.2%)、「2. 1年超の返済期間の繰り延べ」(31.2%)となっているが、回答比率は拮抗している(表73参照)。1年以内もしくは1年超といった期間の違いはあるにせよ、認められる変更内容は、返済期間の繰り延べが大多数で、金利の引き下げも一部あるが、債務の減免はほんのわずかとなっている。

問49. で申し出の時期を尋ねているので、その時期と認められた内容の関係を調べてみると、近年になるほど、「1年以内の返済期間の繰り延べ」の比率が高まっている(表74参照)。これは経営の一時的な落ち込みに対応していると言うよりも、小刻みな先送りを繰り返しており、金融機関が腰を据えた支援を行っていない事例だと予想できる。

問5 1. 問4 8で「1. 申し出て認められた」と回答した方にお尋ねします。認められた内容は、どのようなものでしたか。以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | |
|-------------------|------------------|
| 1. 1年以内の返済期間の繰り延べ | 2. 1年超の返済期間の繰り延べ |
| 3. 金利の引き下げ | 4. 債務元本のカット |
| 5. その他（ | ） |

表73. 返済条件変更の内容

	回答件数 計	1年以内の返済期間の繰り延べ	1年超の返済期間の繰り延べ	金利の引き下げ	債務元本のカット	その他
回答件数	199	62	62	65	8	20
比率		31.2	31.2	32.7	4.0	10.1

表74. 申し出時期と返済条件変更の内容

	1年以内の返済期間の繰り延べ	1年超の返済期間の繰り延べ	金利の引き下げ	債務元本のカット	その他
2011年以降	41.3%	25.3%	29.3%	5.3%	2.7%
2010年～2009年	26.7%	28.9%	31.1%	1.1%	7.8%
2008年	16.7%	11.1%	38.9%	5.6%	22.2%
2007年以前	10.0%	46.7%	20.0%	3.3%	16.7%
わからない	14.3%	14.3%	28.6%	14.3%	14.3%

条件変更の申請が認められた後に金融機関の態度に変化があったかを尋ねたのが問5 2.である。最も多かった回答が「8.変化はなかった」（38.9%）である。「1.担当職員が再建の相談に乗ってくれた」（21.2%）、「3.他の既存貸出についても積極的に変更に応じてくれた」（22.7%）などの企業の立て直しを目指した変化が一定程度ある一方で、「2.新規融資に対して冷淡になった」（15.7%）、「6.経営計画などの立案を厳しく求められた」（11.6%）、「7.貸出金利や担保等の条件が厳しくなった」（11.6%）など、企業にとっては厳しい変化も観察される（表75参照）。

問52. 問48で「1.申し出て認められた」と回答した方にお尋ねします。条件変更の後、その金融機関の態度に変化はありましたか。以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。複数の金融機関がある場合は、もっとも取引関係の深い金融機関についてお答え下さい。

- | | |
|-----------------------------|-------------------|
| 1. 担当職員が再建の相談に乗ってくれた | 2. 新規融資に対して冷淡になった |
| 3. 他の既存貸出についても積極的に変更に応じてくれた | |
| 4. 他の銀行への乗り換えを促された | 5. 信用保証の利用を勧められた |
| 6. 経営計画などの立案を厳しく求められた | |
| 7. 貸出金利や担保等の条件が厳しくなった | 8. 変化はなかった |

表75. 条件変更が認められた後の金融機関の態度の変化

	回答件数 計	担当職員が再建の相談に乗ってくれた	新規融資に対して冷淡になった	他の既存貸出についても積極的に変更に応じてくれた	他の銀行への乗り換えを促された	信用保証の利用を勧められた	経営計画などの立案を厳しく求められた	貸出金利や担保等の条件が厳しくなった	変化はなかった
回答件数	198	42	31	45	2	29	23	23	77
比率		21.2	15.7	22.7	1.0	14.6	11.6	11.6	38.9

最後に、条件変更が認められた後に業績が上向いたかどうかを尋ねている。「1.回復した」（48.2%）と「2.横ばい」（41.7%）で約9割を占めている。他方、「3.一層悪化」と回答した企業は8.0%の留まっており、返済期間の猶予などの条件変更は、企業経営をある程度支援する役割を果たしている結果となっている（表76参照）。

具体的な条件変更の内容と、業績回復の状況の関係を調べてみた（表77参照）。たとえば、「1年以内の返済期間の繰り延べ」を受けた企業では、53.2%が、業績が回復したと回答している。一方で、「債務元本のカット」を受けた企業では「回復した」が著しく少なくなっている。これは、「債務元本のカット」が状況を悪くしたと言うよりも、それほどまでに状況が悪かったと言うことなのであろう。

この点は、条件変更後の金融機関の対応と、業績回復の状況の関係を調べてみると明らかである（表78参照）。金融機関が積極的に支援している場合には、回復の可能性が高いことが読み取れる。もちろん、回復しそうなところに金融機関が注力している可能性もあり、金融機関の業績回復能力を過大評価している可能性もある。

問53. 問48で「1. 申し出て認められた」と回答した方にお尋ねします。その後、業績は回復しましたか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 回復した 2. 横ばい 3. 一層悪化 4. わからない

表76. 条件変更が認められた後の企業業績の変化

	回答件数 計	回復した	横ばい	一層悪化	わからない
回答件数	199	96	83	16	4
比率	100.0	48.2	41.7	8.0	2.0

表77. 条件変更が認められた後の企業業績の変化（変更内容別）

	1年以内の返済期間の繰り延べ	1年超の返済期間の繰り延べ	金利の引き下げ	債務元本のカット	その他
回復した	53.2%	54.8%	41.5%	12.5%	45.0%
横ばい	33.9%	35.5%	53.8%	62.5%	35.0%
一層悪化	9.7%	8.1%	3.1%	25.0%	5.0%
わからない	1.6%	1.6%	0.0%	0.0%	10.0%

表78. 条件変更が認められた後の企業業績の変化（変更後の金融機関の姿勢別）

	担当職員が再建の相談に乗ってくれた	新規融資に対して冷淡になった	他の既存貸出についても積極的に変更に応じてくれた	他の銀行への乗り換えを促された	信用保証の利用を勧められた	経営計画などの立案を厳しく求められた	貸出金利や担保等の条件が厳しくなった	変化はなかった
回復した	66.7%	29.0%	64.4%	50.0%	44.8%	65.2%	39.1%	41.6%
横ばい	33.3%	48.4%	31.1%	50.0%	48.3%	26.1%	43.5%	46.8%
一層悪化	0.0%	12.9%	4.4%	0.0%	6.9%	8.7%	17.4%	9.1%
わからない	0.0%	6.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%

VII. おわりに

本稿では、2012年5月に実施した「東海地域における中小企業の経営力強化のための金融機関と自治体等の取り組みに関する企業意識調査」の調査結果を紹介した。その中で、地方自治体による中小企業金融支援策が中小企業の経営におよぼした効果や、東海地域の中小・零細企業の産学連携における実態を明らかにすることができた。今後は、本稿で得られた結果を踏まえ、地方自治体による中小企業金融支援策をより効果的なものにするための在り方や産学連携の課題に関して、更に踏み込んだ分析を行っていく予定である。

参考文献

- 愛知県『愛知県中小企業金融施策の新たな展開指針』 2007年3月。
- 岡室博之 「中小企業の産学連携への取り組みと成果の要因」『中小公庫マンスリー』2005年12月。
- 多和田眞・家森信善編(2005)『東海地域の産業クラスターと金融構造』 中央経済社。
- 多和田眞・家森信善編(2008)『関西地域の産業クラスターと金融構造』 中央経済社。
- 中岡孝剛、内田浩史、家森信善 (2011), 「リレーションシップ型金融の実態 (1)」, 『経済科学』第59巻第1号。
- 家森信善(2006)「企業が望む金融サービスと中小企業金融の課題」 RIETI DP 06-J-003。
- 家森信善ほか(2008)「日韓の地域金融と産業連携に関する比較研究－韓国の大邱・慶北地域と、日本の東海および関西地域の企業アンケート調査をもとに－」 RIETI Policy Discussion Paper Series 08-P-006。
- 家森信善・富村圭 (2010), 「愛知県の中小企業金融と信用保証制度に関する企業意識調査－愛知県信用保証協会アンケート調査結果－」, 『地域の中小企業と信用保証制度』(家森信善編), 第4章, 中央経済社。
- Yamori, N., (2007) "Japanese Corporate Finance: What factors affect the financial decisions of Japanese firms?" Alan N. Kendall ed. International Business and Finance Issues, Nova Science Publishers, Inc., pp.81-102.

※連結ベースの決算をお持ちの場合も、単独ベースでお答え下さい。
※特に指定されていない限り、ご回答時点（現時点）の状況についてお答え下さい。

I. 貴社の概要について

問1. 以下に挙げた各業種のうち、貴社が行っている主要な事業（出荷額ベース）にもっとも近いのはどれですか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 輸送用機械器具製造業 2. 伝統的地場産業 3. それ以外の製造業 4. その他の業種

問2. 貴社の社齢（創業からの年数）について、以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 3年以内 2. 3年超5年以内 3. 5年超10年以内 4. 10年超20年以内 5. 20年超

問3. 貴社の本社はどこにありますか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 名古屋市 2. 愛知県（名古屋市を除く） 3. 岐阜県 4. 三重県 5. その他

問4. 直近の決算期末の時点で、貴社の常用従業員数（役員・家族を含む）は何人でしたか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 5人以下 2. 6-10人 3. 11-20人 4. 21-50人 5. 51-100人 6. 100人超

問5. 5年前（創業から5年以内の場合はその期間）と比べて、貴社の常用従業員数（役員・家族を含む）はどのように変化しましたか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 減少 2. やや減少 3. ほぼ横ばい 4. やや増加 5. 増加

問6. 直近の決算期、およびその前の決算期における貴社の当期純利益の状況について、以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 2期連続黒字 2. 赤字から黒字に転換 3. 黒字から赤字に転落 4. 2期連続赤字

問7. 貴社は過去5年以内に特許を申請したことがありますか。複数の特許申請がある場合は、以下から該当する番号をすべて選び、○で囲んで下さい（複数回答可）。

1. 特許取得 2. 申請したが審査中 3. 申請したが不認可
4. 申請したことがない 5. わからない

問8. 貴社は過去5年以内に新規事業を始められましたか。複数の新規事業がある場合は、以下から該当する番号をすべて選び、○で囲んで下さい（複数回答可）。

1. 新規事業を始めた 2. 具体的な準備中である 3. 計画したがうまくいかなかった
4. 計画もしなかった 5. わからない

問9. 問8で「1. 新規事業を始めた」、「2. 具体的な準備中である」、「3. 計画したがうまくいかなかった」と回答した方にお尋ねします。新規事業を始めるにあたって、障害となったものはありますか。以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | | | | | |
|-------|-------|-------|-------|-------|--------------------------------|
| 1. 資金 | 2. 人材 | 3. 技術 | 4. 販路 | 5. 規制 | 6. その他（ ） |
|-------|-------|-------|-------|-------|--------------------------------|

問10. 貴社の海外展開の状況について、以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | | |
|------------------|--------------------------------|--------------|
| 1. 海外に製品を輸出している | 2. 海外に生産拠点を持っている | |
| 3. 海外に販売拠点を持っている | 4. 海外から直接仕入れている | 5. 外国人の社員がいる |
| 6. 1~5について準備中である | 7. 1~5について計画したがうまくいかなかった | |
| 8. 海外展開の予定はない | 9. その他（ ） | |

問11. 海外展開において障害となったものはありますか。以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | | | | |
|---------|--------------------------------|-------|-------|-------|
| 1. 資金 | 2. 人材 | 3. 技術 | 4. 販路 | 5. 規制 |
| 6. 海外情報 | 7. その他（ ） | | | |

問12. 貴社の経営にとって望ましい円・ドルレートはどのぐらいでしょうか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | |
|-------------|--------------|----------|
| 1. 120円より円安 | 2. 120円~100円 | 3. 90円台 |
| 4. 80円台 | 5. 70円台 | 6. 目安はない |

問13. 貴社は今後、どのような企業になりたいとお考えですか。とくに重視したいイメージを以下から3つまで選び、○で囲んで下さい。

- | | | |
|---------------------------------|----------------------|---------------|
| 1. 成長性の高い企業 | 2. 収益性の高い企業 | 3. 社会に貢献できる企業 |
| 4. 従業員の働き甲斐のある企業 | 5. 地域活性化に貢献できる企業 | |
| 6. 国際的な競争力のある企業 | 7. 特定分野や専門分野で評価の高い企業 | |
| 8. 地球環境にやさしい企業 | 9. 情報化の先端を行く企業 | 10. 安定性の高い企業 |
| 11. その他（ ） | | |

Ⅱ. 貴社の銀行関係について

問14. 貴社のメインバンク、およびそれ以外に借入のある金融機関はどれですか。以下から該当する番号を選び、○で囲んで下さい。

	メインバンク (1つのみ選択)	その他借入のある 金融機関(複数回答可)
1. 都市銀行・信託銀行	1	1
2. 愛知県の地銀(愛知銀行、中京銀行、名古屋銀行)	2	2
3. 岐阜県と三重県の地銀	3	3
4. 愛知県、岐阜県、三重県以外の地銀	4	4
5. 信用金庫	5	5
6. 信用組合	6	6
7. 政府系金融機関	7	7
8. その他	8	8
9. 持っていない	9	9

(注)メインバンクとは、もっとも重要な取引関係にあると貴社が認識されている金融機関をいいます。

問15. 貴社は、メインバンクについてどのように評価していますか。①～⑨の項目について、5段階(1.非常に優れている～5.非常に劣っている)で評価し、該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

評価項目	非常に 優れて いる	やや優 れてい る	どちら ともい えない	やや劣 ってい る	非常に 劣って いる
①貴社を熟知していること	1	2	3	4	5
②日常的な貸出担当者とのコミュニケーション	1	2	3	4	5
③安定的な資金の供給	1	2	3	4	5
④借入金利の低さ	1	2	3	4	5
⑤借入時の迅速な対応	1	2	3	4	5
⑥国際・証券業務など広範なサービスの提供	1	2	3	4	5
⑦いざという場合に支援してくれること	1	2	3	4	5
⑧経営への的確なアドバイス	1	2	3	4	5
⑨すべての評価項目を踏まえた総合的な評価	1	2	3	4	5

問16. メインバンクの職員は、貴社をどの程度の頻度で訪問しますか。何日に1回という形で答え下さい。例えば、1週間に1回なら、7(日)とお答え下さい。

□□□□日に1回

問17. メインバンク職員の訪問頻度は5年前と比較して、どのように感じられますか。

以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | | |
|-------|----------|-------|----------------------|
| 1. 増加 | 2. ほぼ横ばい | 3. 減少 | 4. 5年前とメインバンクは変わっている |
|-------|----------|-------|----------------------|

問18. 貴社にとって現在のメインバンクはどのような存在ですか。以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | |
|-----------------------------|
| 1. 相互に信頼関係が築けている |
| 2. 他に代替できない |
| 3. 取引条件に応じて変更しうる |
| 4. もしメインバンクが今倒産したら自社も経営難に陥る |
| 5. 変更するのが面倒なので継続している |
| 6. 他の金融機関と合併して経営力を強化して欲しい |

問19. 貴社のメインバンクは、地域経済の振興・再生に熱心に取り組んでいると思いますか。

以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | | | |
|----------|-------|----------|----------|----------|
| 1. 非常に熱心 | 2. 熱心 | 3. やや不熱心 | 4. 全く不熱心 | 5. わからない |
|----------|-------|----------|----------|----------|

問20. 貴社のメインバンクが連携して地域経済の振興・再生に取り組んでいると思われる機関・団体等について、以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | | | |
|----------|------------------------|--------------|--------------|
| 1. 自治体 | 2. 他の金融機関 | 3. 商工会議所・商工会 | 4. 大学などの研究機関 |
| 5. NPO | 6. 地元の経済団体（商店街、業界団体など） | 7. メインバンク単独 | |
| 8. わからない | | | |

問21. 今、貴社が経営上の困難に直面したとします。このとき、まず相談するのは次の中の誰でしょうか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | | |
|--------------|-------------------|-----------|-----------|
| 1. メインバンク | 2. それ以外の民間金融機関 | 3. 公的金融機関 | 4. 顧問税理士 |
| 5. 商工会議所・商工会 | 6. 外部の専門家・コンサルタント | 7. 親会社 | 8. 取引先 |
| 9. その他（ | | 10. 相談しない | 11. わからない |

問22. 貴社の本社地域を営業地域にしている金融機関は何社ありますか。貴社との取引の有無にかかわらず、以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | | | |
|-------|-------|---------|---------|----------|
| 1. 1社 | 2. 2社 | 3. 3~5社 | 4. 6~9社 | 5. 10社以上 |
|-------|-------|---------|---------|----------|

問23. 貴社の本社地域を営業地域にしている金融機関の数は5年前と比較してどのような状況ですか。貴社との取引の有無にかかわらず、以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | | |
|-----------|--------|-----------|----------|
| 1. 増加している | 2. 横ばい | 3. 減少している | 4. わからない |
|-----------|--------|-----------|----------|

問24. 以下の各項目について、過去にメインバンクから有用な助言や情報を受けたことがありますか。受けたことがある項目すべてについて、該当する番号を○で囲んで下さい（複数回答可）。

1. 新しい販売先	2. 新しい技術やその技術の入手方法	3. 新しい仕入先
4. 人材	5. 不動産（例えば、工場用地など）	
6. 新しい資金調達方法（例えば、動産担保融資、CLO、シンジケートローン）		
7. 国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連のもの（信用保証制度や制度融資など）		
8. 国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連以外のもの（各種の補助金など）		
9. 資金調達・財務に関するアドバイス	10. 経営管理・経営戦略に関するアドバイス	
11. 潜在的な資本提携先	12. 潜在的な事業承継先	13. 税務に関するアドバイス
14. 経営改善に向けた課題の発見や方向性の提示	15. 海外展開に関するアドバイス	
16. 最近の円高に対する具体的な対応策	17. 業界や経済全般の先行き	

問25. 金融機関からの助言の内容について、近年どのような変化があったと感じますか。以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

1. 有用なものになった	2. 以前ほど有用でなくなった	3. 種類が増えた
4. 他の機関・団体と連携したものが増えた	5. 具体的なものが増えた	6. 変化がない

問26. 貴社は現在、いずれかの信用金庫の会員や信用組合の組合員になっていますか。以下から該当する番号をそれぞれ一つ選び、○で囲んで下さい。

①信用金庫	1. 複数の金庫の会員	2. 一つの金庫の会員	3. 会員ではない
②信用組合	1. 複数の信組の組合員	2. 一つの信組の組合員	3. 組合員ではない

問27. 信用金庫や信用組合と銀行の間で、融資方針や顧客支援姿勢に違いがあると感じますか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 違いがある	2. 同じである	3. わからない
----------	----------	----------

Ⅲ. 地方自治体の中小企業金融支援について

問28. 県や市町村などの地方自治体は、中小企業者に対する事業資金を融通する制度融資を設けています。例えば、愛知県の場合では、商工業振興資金などの名称が付いて、県内の金融機関で申し込むことができます。貴社の制度融資の利用状況について、以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. かなり以前から利用しており、現在も利用している
2. 最近利用し始めており、現在も利用している
3. 利用したことがあるが、現在は利用していない
4. 制度のことを知らず、利用したことはない
5. 制度のことは知っているが、利用したことはない
6. わからない

問34. 東海地域の経済活動を振興するために次の政策手段はどの程度効果的だと思いますか。

①～⑥の項目について、5段階（1.非常に効果的～5.逆にマイナス）で評価し、該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

	非常に効果的	ある程度効果的	ほとんど効果がない	全く効果がない	逆にマイナス
①地方税の減税	1	2	3	4	5
②金融支援の強化（制度融資や利子補給、信用保証制度の充実）	1	2	3	4	5
③科学技術の研究開発拠点の整備	1	2	3	4	5
④各種の補助金	1	2	3	4	5
⑤海外・域外企業の誘致活動	1	2	3	4	5
⑥企業の国際展開の支援	1	2	3	4	5

IV. 産学連携について

問35. 2010年度に国内の大学と企業との共同研究は約2万件行われました。貴社は大学等との共同研究を実施するために、どの程度の費用負担（1年あたり）を行ってもよいと思いますか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 無料	2. 100万円未満	3. 100～300万円未満
4. 300万円～1000万円未満	5. 1000万円～2000万円未満	6. 2000万円～5000万円未満
7. 5000万円～1億円未満	8. 1億円以上	9. 共同研究は必要ない

問36. 貴社が産学連携を経験されている場合はその目的を、まだ産学連携の経験がない企業の場合は、もし取り組むとしたらどのようなことを期待するかについて、以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

1. 共同研究開発	2. 技術的相談	3. 設備・機材の利用	4. 委託研究
5. ライセンシング（研究機関の持つ特許等の利用）	6. 従業員教育		
7. 卒業生の就職	8. 大学等の研究者とのネットワークの構築		
9. 産学連携を実施しているという評判	10. 期待することはない		

問37. 貴社自身の大学や公的研究機関との連携についてお尋ねします。これまでに、連携の実績はありますか。複数の連携がある場合は、以下から該当する番号をすべて選び、○で囲んで下さい（複数回答可）。

1. 特許の出願や具体的な製品・サービスの開発などにつながった経験がある
2. 受託研究・共同研究まで進んだが、特許出願・製品化までには至らなかった
3. 具体的な相談をしたことがあるが、具体的な連携を行うまでには至らなかった
4. 大学や自治体、金融機関などが主催する産学連携のセミナーなどに参加したことはある
5. 産学連携に関連する活動はまったくない
6. わからない

問38. 問37で「1~3」と回答した企業の方にお尋ねします。その連携先は、どこに立地していますか。複数の連携先がある場合は、もっとも密接に連携している機関について、以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | | | |
|---------|-----------------|------------|----------|-------|
| 1. 名古屋市 | 2. 愛知県（名古屋市を除く） | 3. 岐阜県と三重県 | 4. その他国内 | 5. 海外 |
|---------|-----------------|------------|----------|-------|

問39. もっとも密接に連携している機関との連携の主なきっかけ・窓口は何ですか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | |
|---------------|--------------------|-----------------|
| 1. 大学等の産学連携窓口 | 2. TL0・産学連携コーディネータ | 3. 研究者への直接問い合わせ |
| 4. 取引金融機関の紹介 | 5. 卒業生などの人脈 | 6. 取引関係を通じて |
| 7. 学会を通じて | 8. その他（ | ） |

問40. 問37で「2~6」と回答した企業の方にお尋ねします。産学連携が成果につながらなかった、あるいは、産学連携を行っていない理由は何ですか。以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | | |
|---------------------|------------------------------|---|
| 1. 事務手続き・契約に関する問題 | 2. 技術・研究者情報に関する問題 | |
| 3. ニーズとのミスマッチの問題 | 4. 研究者との意思疎通や意識・組織文化の相違の問題 | |
| 5. 貴社の社内の問題（人材不足など） | 6. 成果の導出に関する問題 | |
| 7. 制度要因 | 8. その他（ | ） |
| 9. 問題、課題は感じていない | 10. 産学連携を行うような研究開発テーマをもっていない | |

問41. 貴社はビジネスマッチング（フェアなど）に行ったことがありますか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | |
|-------------|------------------|-------------|
| 1. 行ったことがある | 2. 誘いはあったが行かなかった | 3. 行ったことはない |
|-------------|------------------|-------------|

問42. 問41で「1. 行ったことがある」と回答した方にお尋ねします。貴社を誘った（貴社自ら情報を入手した場合は入手源）のは、どのような機関・団体ですか。複数のフェアに参加した場合は、以下から該当する番号をすべて選び、○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | | | |
|-----------|-----------------------|--------|-----------|
| 1. メインバンク | 2. それ以外の金融機関 | 3. 自治体 | 4. 国などの機関 |
| 5. 業界団体 | 6. 商工会議所・商工会などの地元経済団体 | 7. その他 | |

問43. 問41で「1. 行ったことがある」と回答した方のうち、複数の主催者のフェアに参加した企業の方にお尋ねします。これまでもっとも貴社にとって有益なフェアの主催者はどのような機関・団体ですか。以下から該当する番号を選び、一つを○で囲んで下さい。

- | | | | |
|-----------|-----------------------|--------|-----------|
| 1. メインバンク | 2. それ以外の金融機関 | 3. 自治体 | 4. 国などの機関 |
| 5. 業界団体 | 6. 商工会議所・商工会などの地元経済団体 | 7. その他 | |

問50. 問47で「1. ある」と回答した方にお尋ねします。もっとも直近の申し出は、当該金融機関との間で、次のどれに当てはまりますか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | |
|---------------------------|--------------|
| 1. 貴社にとっての初めての返済条件の変更の申し出 | 2. 2回目以降の申し出 |
|---------------------------|--------------|

問51. 問48で「1. 申し出て認められた」と回答した方にお尋ねします。認められた内容は、どのようなものでしたか。以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい(複数回答可)。

- | | | |
|-------------------|------------------|------------|
| 1. 1年以内の返済期間の繰り延べ | 2. 1年超の返済期間の繰り延べ | 3. 金利の引き下げ |
| 4. 債務元本のカット | 5. その他 () | |

問52. 問48で「1. 申し出て認められた」と回答した方にお尋ねします。条件変更の後、その金融機関の態度に変化はありましたか。以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい(複数回答可)。複数の金融機関がある場合は、もっとも取引関係の深い金融機関についてお答え下さい。

- | | |
|-----------------------------|-----------------------|
| 1. 担当職員が再建の相談に乗ってくれた | 2. 新規融資に対して冷淡になった |
| 3. 他の既存貸出についても積極的に変更に応じてくれた | |
| 4. 他の銀行への乗り換えを促された | 5. 信用保証の利用を勧められた |
| 6. 経営計画などの立案を厳しく求められた | 7. 貸出金利や担保等の条件が厳しくなった |
| 8. 変化はなかった | |

問53. 問48で「1. 申し出て認められた」と回答した方にお尋ねします。その後、業績は回復しましたか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | | |
|---------|--------|---------|----------|
| 1. 回復した | 2. 横ばい | 3. 一層悪化 | 4. わからない |
|---------|--------|---------|----------|