

中同協企業環境研究センター

「コロナ禍における中小企業の金融に関する特別調査」(中間報告)

〔調査の趣旨〕

新型コロナウイルス感染症は、かつてないほどの経済的なショックをもたらし、中小企業においても大きな影響が出た。感染症の拡大初期である2020年には、各種の緊急支援対策が実施され、中小企業の破綻と雇用喪失を防ぐために有用であったことは、概ね同意が得られているといえよう。

とはいえ、近年の歴史を振り返れば、大規模な金融支援は、危機の終息後にいわゆるゾンビ企業論を引き起こし、「本来市場から退出すべきであった非効率な企業の存続」に対する批判が高まりかねない。すでにあらわれ始めているこうした潮流に対し、中小企業が負債を増やしながら事業を続けることは特殊な事例ではないこと、不況時の中小企業への融資は中小企業の特性を踏まえつつ長期的な視点で理解されるべきであることを、裏付けをもって説明していく必要がある。

コロナウイルス感染症の流行前から課題とされてきた中小企業金融の行き詰まりに加え、債務を抱えた中小企業と金融機関との関係どうあるべきか、互いに求めるもの、あるいはそのギャップはどこにあるのか。

コロナ禍で借入れが増えた中小企業の今後の財務状況、返済状況を把握することで今後の政策的な課題を検討すること、いまひとつは金融機関と中小企業とのニーズのギャップの実態を明らかにすることで会員企業と金融機関との関係構築の現状と今後の課題を示すために調査を実施した。

〔調査要領〕

1. 調査期間 2022年5月1日～7月31日
2. 調査対象 中小企業家同友会会員
3. 調査方法 同友会活動支援システム「e.doyu」などを活用したWEB調査
4. 有効回答数 1,287社

〔調査結果概要〕

I コロナ禍下における経営状況・資金繰り状況について

1. 2019年4～5月と比較した景況感

売上高は、「増えた」「減った」はほぼ同率(39%)、景況感：「良い」25%、「悪い」48%、資金繰り：「良い」30%、「悪い」27%という結果に。

景況感が「悪い」と回答した企業の方が多かったにも関わらず、資金繰りが「良い」と回答した企業の方がわずかに多いという結果に。

2. 資金繰りのために今後必要と感じたこと「手厚い手元資金の存在」、「金融機関との情報交換」約半数

上位5項目は、「手厚い手元資金の存在」(50%)、「金融機関との情報交換」(45%)、「資金繰りの把握」(38%)、「事業計画や返済計画の重要性」(37%)、「融資に関する知識」(26%)という結果に。

災害時の余裕資金の確保は過去の遭遇した数々の危機を経験した教訓として共有され、そのための情報供給先として金融機関は重要視されている。一方で、会社の現状を把握しておく必要性も認識されている。

具体的には、①自社の資金繰りの把握、②事業計画や返済計画、③融資に関する知識の3点。

3. キャッシュフローについて 黒字企業が4割

「赤字」と回答した企業は2割

4. 常時作成している書類は、「決算書」を挙げる企業が85%

指摘割合の高い書類から「決算書」(85%)、「試算表」(70%)、「借入一覧表」(47%)、「資金繰り表」(46%)、「事業計画表」(41%)、「借入返済計画表」(36%)、「キャッシュフロー計算書」(34%)という結果になった。なお、「ローカルベンチマーク」「経営デザインシート」は10%未満、「該当なし」は4%だった。

II コロナ禍下(2020年2月以降)の借入、負債の状況について

1. コロナ禍後に7割の企業で新規借入(コロナ関連融資含む)を行う

2. 新規借入をした企業の目的は、「運転資金」(64%)、「余裕資金」(50%)が過半数

「設備投資資金」(20%)、「新規事業のための資金」(9%)と続いた。借入先は「日常的に取引している金融機関」が約9割(87%)、「政府系金融機関」が4割。借入時の金融機関の感触としては、「融資に対して積極性を感じた」が8割強(83%)。

3. 新規借入を行わなかった理由

「資金が十分確保できていた」が76%、「無借金を常としている」も34%あった。

4. 債務に対しては、過半数(55%)で「過剰感なし」

「過剰感あり」と回答した企業のは4割弱、内訳は「コロナ禍前から」18%、「コロナ禍後から」21%。なお、過剰感がある理由として、「今は影響はないが、今後は影響が出る」(38%)「事業の継続に影響が出ている」(26%)が挙げられている。

また、上記影響は「5年以内に解消する」(49%)、「10年以内に解消する」(25%)としばらく続くと思込んでいる。

5. コロナ禍で申請した主な補助金、支援金は「持続化給付金(経済産業省)」(56%)

続いて、「雇用調整助成金(厚生労働省)」(32%)、「地方自治体による補助金、助成金」(32%)、「小規模事業者持続化補助金(経済産業省)」(21%)、「家賃支援給付金(経済産業省)」(18%)(上位5項目)。なお、「申請していない」も20%あった。

6. リーマンショック時の経験が今回(コロナ禍)の対応に影響があったのは34%

「リーマンショック時に経営に関係していなかった」企業も28%あった。

また、具体的な影響として、「早期の資金確保」(23%)、「コロナ禍の中小企業支援策の積極利用」(19%)、「政策関連情報を意識的に集める」(15%)、「金融機関への早期相談」(14%)、「従業員との情報共有」(11%)が挙げられている。

III 金融機関との関係について

1. メインの金融機関は、「地方銀行」52%、「信用金庫」28%

2. 回答企業のうち半数以上で金融機関との「強い信頼関係がある」と回答

「強い信頼関係がある」と回答した企業は52%。

一方で、「借入などはしているが、意味のある関係が築けているとは思えない」(15%)、「頼りにはしているが、他の金融機関のほうが頼もしく感じることもある」(15%)、「以前よりも関係性が薄くなっているように感じる」(10%)と、メインの金融機関に対して厳しい見方をする回答もあった。

また、「借入などはなく、預貯金、送金などに利用している」企業も14%あった。

2-2. 金融機関に相談している経営課題は、「財務内容の改善」が3割強

半数以上が「相談の必要や予定はない」と回答。

その上で、指摘の上位5項目は、「財務内容の改善」(32%)、「事業計画の策定」(29%)、「企業マッチング」(29%)、「関連施策」(29%)、「取引先の拡大」(28%)。

2-3. 金融機関の担当者の理解度について

「理解しているようだが、取引には生かされていないように感じる」(42%)と厳しい回答も少なくなかったが、「理解しており、それを生かした提案などが行われている」(32%)と回答した企業もあった。

2-4. 6割の企業でコロナ関連融資返済は計画通りに返済予定と回答

「金融機関とはあまり話をしていないが、ほぼ計画通りに返済する予定(または返済している)」(32%)、「金融機関と定期的に相談しており、計画通り返済する予定(または返済している)」(31%)と計画通りに返済予定の企業が6割を超えていた。また、「コロナ関連融資は受けなかった」企業も26%あった。

「すでに返済を終えた」企業も1%あった。

3. 金融機関との関係はコロナ禍前後で「特に変化は感じていない」が4割

上記設問に対して、回答の多い順から、「特に変化は感じていない」(40%)、「メインとなる金融機

関から融資が受けやすくなった」(24%)、「メインとなる金融機関と相談する機会が増えた」(20%)、「メインとなる金融機関の訪問が増えたり、課題解決に資する提案が増えた」(18%)となっている。

4. 個人保証付き借入は、「経営者単独の借入」が44%、「二重徴求の借入」7%

また、個人保証付きの借入の変化については、「担保・保証内容に変化はなかった」(36%)、「以前から経営者による個人保証付きの借入はない」(33%)、「新規で無保証融資を受けた」(20%)という内訳になっている。

5. 6割の企業が「事業の安定性・将来性」を金融機関に評価してもらいたいと感じている

金融機関に評価してもらいたいポイントとして、指摘の多かった項目は、「事業の安定性・将来性」(60%)、「経営理念・ビジョン」(39%)、「財務内容」(29%)、「技術力・開発力」(29%)、「経営者の資質・能力」(24%)が挙げられた。

IV 資金調達の新しい取り組みについて

1. 資金調達の新しい取組「該当なし」7割強

資金調達の取組として、「クラウドファンディング」や「社債発行」、「専用当座貸越」など8つの方法から、利用・参加の有無について聞いたところ、「該当なし」が76%となった。利用したことがある方法として最も多かったのが「専用当座貸越」で11%だった。

2. 気になる資金調達方法「特になし」が6割弱、「クラウドファンディング」が3割弱

上記の設問に関連して、関心のある資金調達方法を聞いたところ、最も多かったのが「特になし」(57%)で、具体的な指摘があったのは「クラウドファンディング」(27%)、「資本性劣後ローン」(14%)が二桁で、他は1割未満。

3. 関心のある2大金融課題は、「中小企業のM&A」「コロナ禍下での借入の返済」

指摘の多かった上位5項目は、「中小企業のM&A」(35%)、「コロナ禍下での借入の返済」(30%)、「金融機関のデジタル化・DXへの取り組み」(20%)、「担保依存の貸出や経営者保証」(19%)、「SDGs・ESG金融」(18%)という結果となった。「特になし」も23%あった。

V 自由回答(主なコメント)

(信頼関係の構築)

- 去年から新規事業の取り扱いを初め経営の安定化を図っていることを話していましたが、今期の決算状況が上向きで、それと併せて、同友会への加入をしたこと、今後の受注を併せて経営計画の作成を約束しており、前より、担当者の対応を良くなってきているように感じます。
- 担当者の定期異動の期間が長く、会社の状況などをよく見ている。金融商品についての説明も多々あり、話がしやすいことが一番助かっている。商品仕入れに関しては、厳しい面もあるがそこは実績を積み重ねていくしかないかと思う。
- メインの金融機関とはしっかりした関係を構築する必要があると思います。それにはこちらの経営状況を決算書だけで済ますのではなく、常に相談やアドバイスをもらって会社を理解してもらうことが大切だと思います。

(金融機関の格差拡大)

- 銀行による格差が出てきているように感じます。
- 生き残り優先の店舗の統廃合によるお客様サービスの低下を感じる。またDXの急激な推進による関係性の希薄さが進んでいるように感じる。
- ①金融機関がITの推進により、支店等の統合、人がいない経営をしており、疎遠になりつつある、②金融手数料がどんどん高くなってきている、③金融機関の評価するところがよくわからない。
- 本業支援というよりは融資実績の都合が先行している気がする
- メガバンクに負けるな！金融機関は同じでも、担当者によって差が生じる。メインバンクでなくとも、いろいろ情報を持ってきてもらえると、そちらに移りたくなるが、担当者が変わると後悔しそうで、ずっと無難なメインバンクのままです。
- 金融機関の担当者によって提案内容の質が異なり(個人の資質によるところも多いと思うが)、中小企業に対する金融機関の方針に不安を感じる事がある。

○都市銀行と地方銀行の情報発信スピードの差を感じた

(金融機関に対するコメント)

- お金を貸す前に「知恵」を貸して欲しい……と感じる場面が増えたような気がします。
- 現状、お付き合いで借りている。
- 返済はしっかりしており、経営計画発表会は銀行を呼んで実施。資金的に困らない経営をしているため、金融機関は貸したが、借りる理由がない。
- この数年、金融機関が積極的に勧めるのは制度融資が多い。しかも信用保証協会がらみ。金融機関は、よほどの安定企業か成長企業を除いて、積極的にリスクを取らなくなったように感じる。国の手厚い制度融資の弊害か。
- 事業実績の推移を見て金融機関も判断していると思うので、企業に対する見方は客観的な面が多く、参考にするべきだと感じる。また、金融機関は闇金では無いから、返済能力が無いと判断したら融資は出来ないのは当然。
- 業績が良い時には寄ってくるが、悪化したことにより対応が変わった。メガバンクには親や弟の連帯保証を求められた。金融機関は信じてはいけないと思った。
- 伴走型支援といえば聞こえがいいが、その手数料が金利となって反映されてしまっているのであれば必要ない。

(金融施策等へのコメント)

- コロナでとにかく資金を集めることを行ったが、地銀、信金もプロパーでは対応できなかった。政策公庫からは調達できているが、金融機関は企業側を見ていない。現在の金融機関はコンプライアンスとか言って、企業を助けるつもりはない。国や政府がそういった仕組み、助ける法律を作らないと中小企業は滅びると思う。
- 態度、融資等に不満は無いが、次々に近隣店舗を閉鎖している。電子で出来るものは最大限利用しているが、支店が統合され片道30分近くかかり大変な思いである。店舗を閉めるのであれば完全ペーパーレス、どうしても紙であればZOOM利用→郵送で対処するなどの仕組みを作った上で閉めてもらいたい。なぜクライアントにそのような面倒をさせるのか、採算制の問題もあるかと思うが創業85年、設立63年のこの付き合いを何とと思っているのかと感じてしまう。恐らく地域の他の会社は皆同じ思いをしている。

(経営状況含めたコメント)

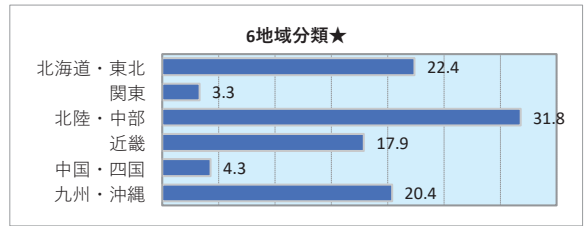
- コロナ禍になった2年前はメイン行のおかげで何とか融資を取り付けたが、その資金も底をつきそうな今、新たな融資を必要としている。理由は「コロナ禍の影響を最も大きく強く受けた業種」であり「その影響は未だに受け続けており業績改善の見通しが立たない」からである。それでも政府系金融機関は融資を断り続けており、事業継続の瀬戸際まで追い込まれている状況だ。その担当者からは「いつまでコロナ禍のせいにしていく」と言わんばかりの対応をされており困惑している。本業の90%近い利益を失っている現状で、一体どうしろというのか…廃業を求められているように感じる。
- ①売上3ヶ月分の運転資金が、正解といわれていたのがコロナ以前のトレンド。嘘だったことが良くわかった。②同友会の会員に、廃業したり知識不足に苦しんでいる仲間が多い。情報を受け取るリテラシーが不足している。しかし、不足していることに気がついていない。③借金は悪であることがはっきりした。④経営指針にはコロナや激甚災害の資金繰りをマストにするべきではないか。理念経営は評価するが、現実的な計画が追いついていないように感じる。理念と経営計画はセットにしたい。⑤ただし、同友会の学びは、コロナ禍で活きた。同友会的経営があったから業績を伸ばすことができた。自分より、周り。周りが良ければ自分も良くなる。
- コロナ禍で事業売上が減少しさらに他社との見積もり比較案件が増えた為、利益確保も難しい中増えるのは借入ばかりの現状です。メインバンクからも応援していただいているのですが、今後の見通しが不透明です。
- 事業業績により、融資条件が変わるので、常に安定した利益が出せるように努力が必要。

※ 詳報は10月以降にDOR特別号として発行予定です。

中同協企業環境研究センター 「コロナ禍における中小企業の金融に関する特別調査」 (中間集計)

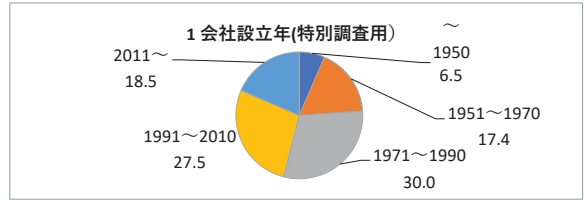
6地域分類★ (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	北海道・東北	288	22.4
2	関東	43	3.3
3	北陸・中部	409	31.8
4	近畿	230	17.9
5	中国・四国	55	4.3
6	九州・沖縄	262	20.4
	不明	0	
	N (%べ-ス)	1,287	1287



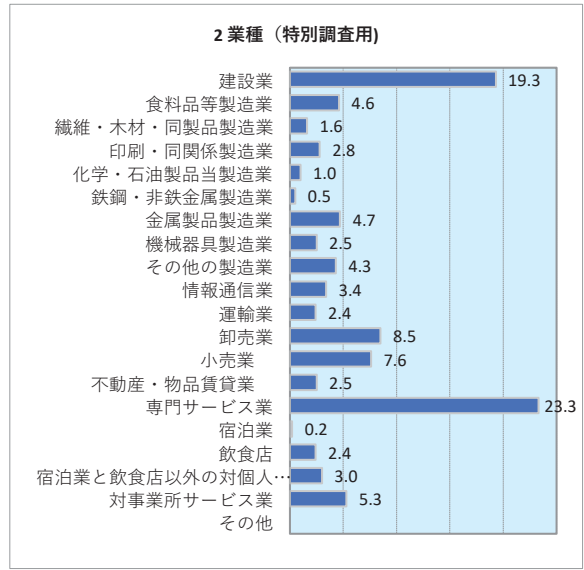
1会社設立年(特別調査用) (数量)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	～1950	82	6.5
2	1951～1970	221	17.4
3	1971～1990	381	30.0
4	1991～2010	349	27.5
5	2011～	235	18.5
	不明	19	
	N (%べ-ス)	1,287	1268



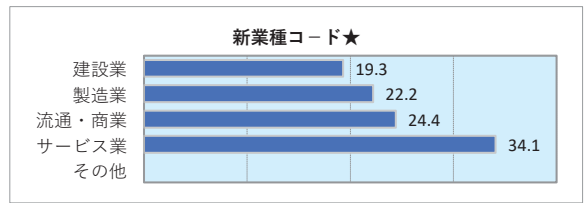
2業種(特別調査用) (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	建設業	246	19.3
2	食料品等製造業	59	4.6
3	繊維・木材・同製品製造業	21	1.6
4	印刷・同関係製造業	36	2.8
5	化学・石油製品当製造業	13	1.0
6	鉄鋼・非鉄金属製造業	7	0.5
7	金属製品製造業	60	4.7
8	機械器具製造業	32	2.5
9	その他の製造業	55	4.3
10	情報通信業	43	3.4
11	運輸業	31	2.4
12	卸売業	108	8.5
13	小売業	97	7.6
14	不動産・物品賃貸業	32	2.5
15	専門サービス業	297	23.3
16	宿泊業	2	0.2
17	飲食店	31	2.4
18	宿泊業と飲食店以外の対個人サービス業	38	3.0
19	対事業所サービス業	67	5.3
20	その他	0	0.0
	不明	12	
	N (%べ-ス)	1,287	1275



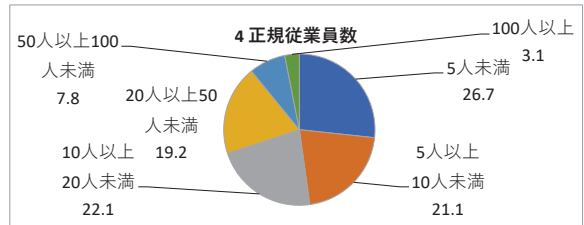
新業種コード★ (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	建設業	246	19.3
2	製造業	283	22.2
3	流通・商業	311	24.4
4	サービス業	435	34.1
5	その他	0	0.0
	不明	12	
	N (%べ-ス)	1,287	1275



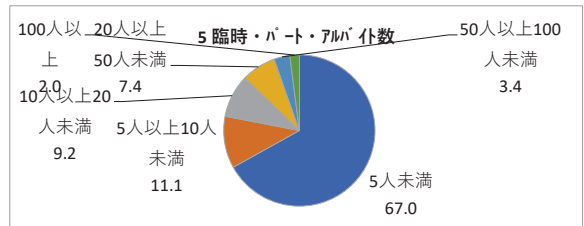
4正規従業員数 (数量)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	5人未満	340	26.7
2	5人以上10人未満	269	21.1
3	10人以上20人未満	281	22.1
4	20人以上50人未満	244	19.2
5	50人以上100人未満	99	7.8
6	100人以上	39	3.1
	不明	15	
	N (%べ-ス)	1,287	1272

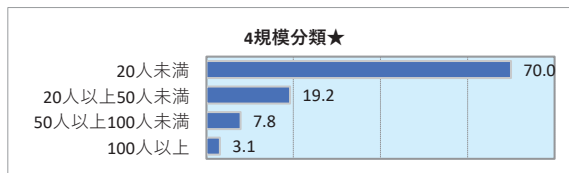


5臨時・パート・アルバイト数 (数量)

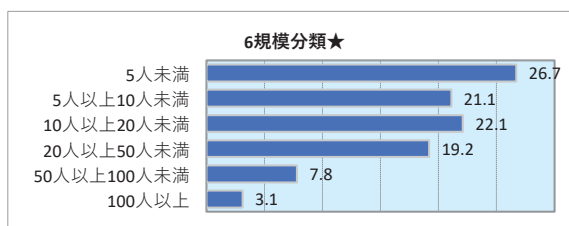
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	5人未満	835	67.0
2	5人以上10人未満	138	11.1
3	10人以上20人未満	115	9.2
4	20人以上50人未満	92	7.4
5	50人以上100人未満	42	3.4
6	100人以上	25	2.0
	不明	40	
	N (%べ-ス)	1,287	1247



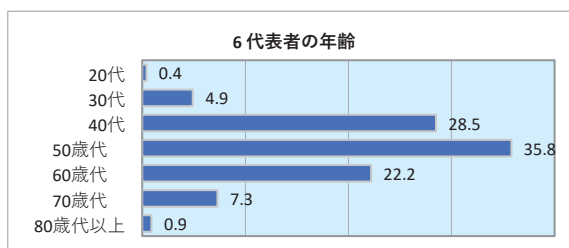
4規模分類★		(SA)	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	20人未満	890	70.0
2	20人以上50人未満	244	19.2
3	50人以上100人未満	99	7.8
4	100人以上	39	3.1
	不明	15	
	N (%ベース)	1,287	1272



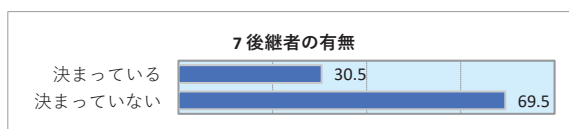
6規模分類★		(SA)	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	5人未満	340	26.7
2	5人以上10人未満	269	21.1
3	10人以上20人未満	281	22.1
4	20人以上50人未満	244	19.2
5	50人以上100人未満	99	7.8
6	100人以上	39	3.1
	不明	15	
	N (%ベース)	1,287	1272



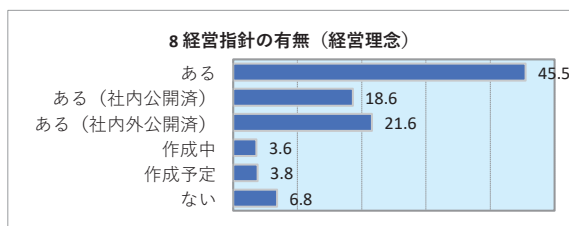
6 代表者の年齢		(SA)	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	20代	5	0.4
2	30代	63	4.9
3	40代	364	28.5
4	50歳代	457	35.8
5	60歳代	284	22.2
6	70歳代	93	7.3
7	80歳代以上	12	0.9
	不明	9	
	N (%ベース)	1,287	1278



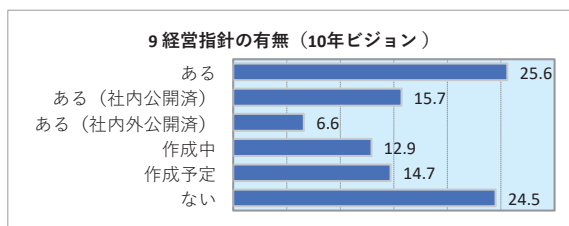
7 後継者の有無		(SA)	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	決まっている	389	30.5
2	決まっていない	885	69.5
	不明	13	
	N (%ベース)	1,287	1274



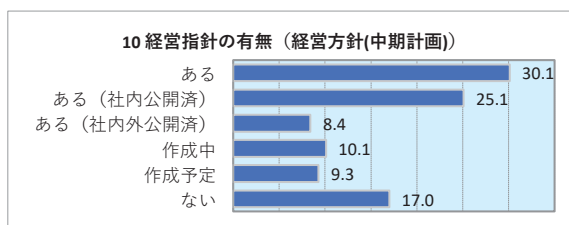
8 経営指針の有無 (経営理念)		(SA)	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	ある	581	45.5
2	ある (社内公開済)	237	18.6
3	ある (社内外公開済)	276	21.6
4	作成中	46	3.6
5	作成予定	49	3.8
6	ない	87	6.8
	不明	11	
	N (%ベース)	1,287	1276



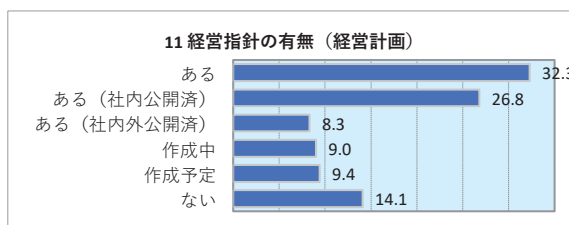
9 経営指針の有無 (10年ビジョン)		(SA)	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	ある	326	25.6
2	ある (社内公開済)	200	15.7
3	ある (社内外公開済)	84	6.6
4	作成中	164	12.9
5	作成予定	188	14.7
6	ない	313	24.5
	不明	12	
	N (%ベース)	1,287	1275



10 経営指針の有無 (経営方針(中期計画))		(SA)	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	ある	383	30.1
2	ある (社内公開済)	319	25.1
3	ある (社内外公開済)	107	8.4
4	作成中	128	10.1
5	作成予定	119	9.3
6	ない	217	17.0
	不明	14	
	N (%ベース)	1,287	1273



11 経営指針の有無 (経営計画)		(SA)	
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	ある	412	32.3
2	ある (社内公開済)	341	26.8
3	ある (社内外公開済)	106	8.3
4	作成中	115	9.0
5	作成予定	120	9.4
6	ない	180	14.1
	不明	13	
	N (%ベース)	1,287	1274

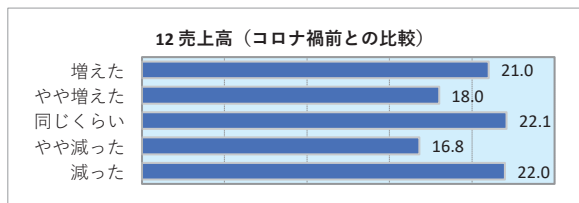


I コロナ禍における経営状況・資金繰り状況について

12 売上高（コロナ禍前との比較）

(SA)

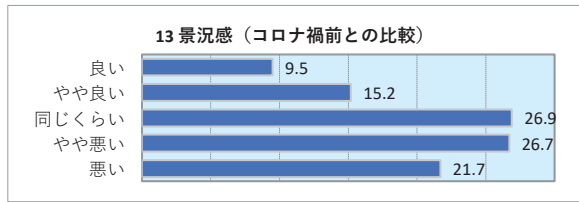
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	増えた	267	21.0
2	やや増えた	229	18.0
3	同じくらい	281	22.1
4	やや減った	214	16.8
5	減った	280	22.0
	不明	16	
	N（%ベース）	1,287	1271



13 景況感（コロナ禍前との比較）

(SA)

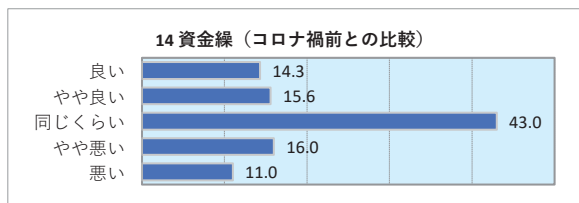
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	良い	120	9.5
2	やや良い	193	15.2
3	同じくらい	340	26.9
4	やや悪い	338	26.7
5	悪い	275	21.7
	不明	21	
	N（%ベース）	1,287	1266



14 資金繰り（コロナ禍前との比較）

(SA)

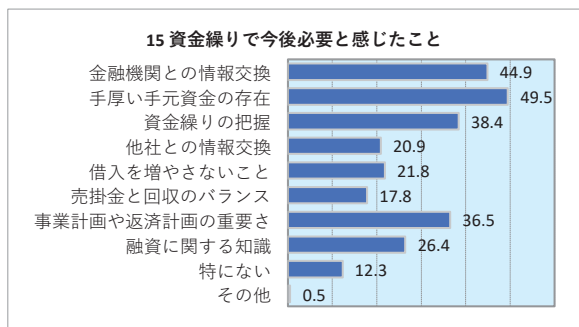
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	良い	182	14.3
2	やや良い	199	15.6
3	同じくらい	548	43.0
4	やや悪い	204	16.0
5	悪い	140	11.0
	不明	14	
	N（%ベース）	1,287	1273



15 資金繰りで今後必要と感じたこと

(MA)

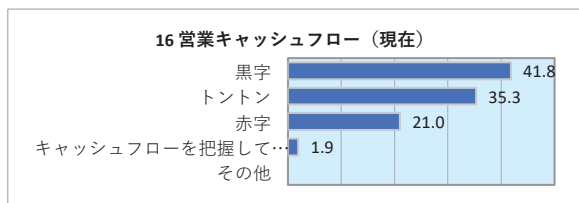
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	金融機関との情報交換	574	44.9
2	手厚い手元資金の存在	633	49.5
3	資金繰りの把握	491	38.4
4	他社との情報交換	267	20.9
5	借入を増やさないこと	279	21.8
6	売掛金と回収のバランス	227	17.8
7	事業計画や返済計画の重要さ	466	36.5
8	融資に関する知識	338	26.4
9	特にない	157	12.3
10	その他	6	0.5
	不明	9	
	N（%ベース）	1,287	1278



16 営業キャッシュフロー（現在）

(SA)

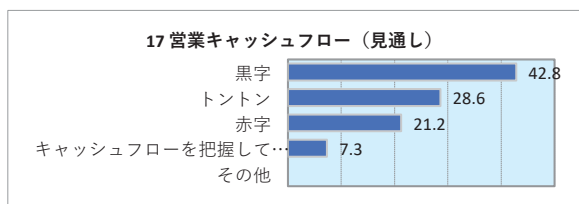
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	黒字	533	41.8
2	トントン	450	35.3
3	赤字	267	21.0
4	キャッシュフローを把握していない	24	1.9
5	その他	0	0.0
	不明	13	
	N（%ベース）	1,287	1274



17 営業キャッシュフロー（見通し）

(SA)

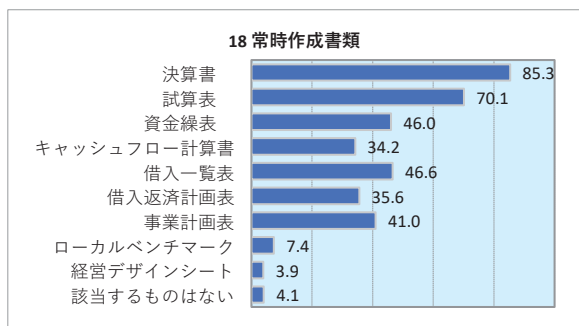
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	黒字	548	42.8
2	トントン	366	28.6
3	赤字	271	21.2
4	キャッシュフローを把握していない	94	7.3
5	その他	0	0.0
	不明	8	
	N（%ベース）	1,287	1279



18 常時作成書類

(MA)

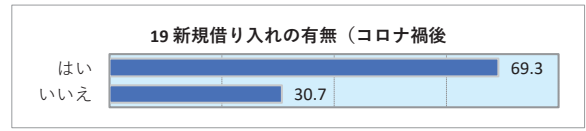
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	決算書	1,095	85.3
2	試算表	900	70.1
3	資金繰り表	590	46.0
4	キャッシュフロー計算書	439	34.2
5	借入一覧表	598	46.6
6	借入返済計画表	457	35.6
7	事業計画表	526	41.0
8	ローカルベンチマーク	95	7.4
9	経営デザインシート	50	3.9
10	該当するものはない	53	4.1
	不明	4	
	N（%ベース）	1,287	1283



II コロナ禍下（2020年2月以降）の借入、負債の状況について

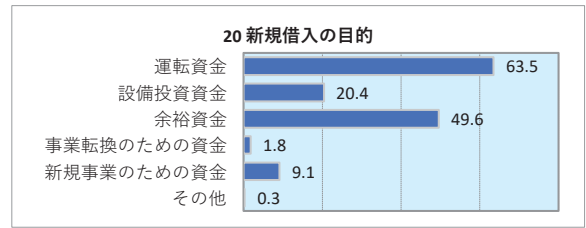
19 新規借入れの有無（コロナ禍後） (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	はい	887	69.3
2	いいえ	393	30.7
	不明	7	
	N（%べ-ス）	1,287	1280



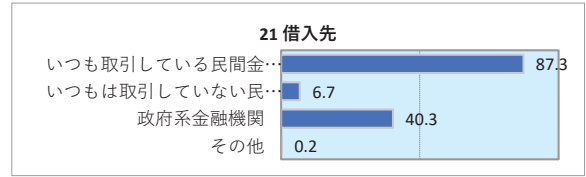
20 新規借入の目的 (MA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	運転資金	553	63.5
2	設備投資資金	178	20.4
3	余裕資金	432	49.6
4	事業転換のための資金	16	1.8
5	新規事業のための資金	79	9.1
6	その他	3	0.3
	不明	416	
	N（%べ-ス）	1,287	871



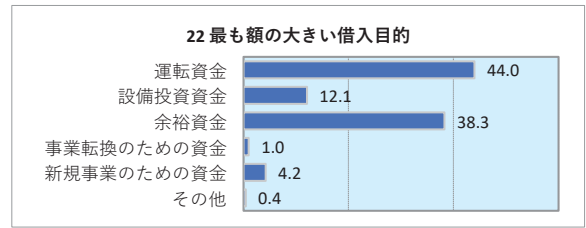
21 借入先 (MA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	いつも取引している民間金融機関	773	87.3
2	いつもは取引していない民間金融機関	59	6.7
3	政府系金融機関	357	40.3
4	その他	2	0.2
	不明	402	
	N（%べ-ス）	1,287	885



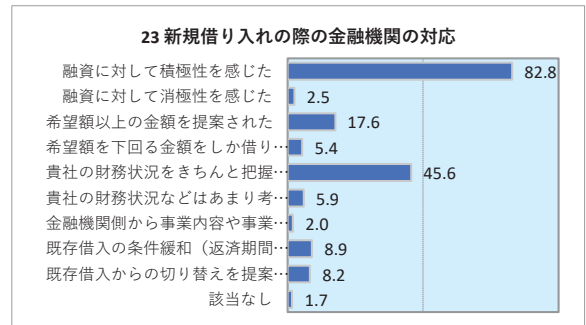
22 最も額の大きい借入目的 (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	運転資金	345	44.0
2	設備投資資金	95	12.1
3	余裕資金	300	38.3
4	事業転換のための資金	8	1.0
5	新規事業のための資金	33	4.2
6	その他	3	0.4
	不明	503	
	N（%べ-ス）	1,287	784



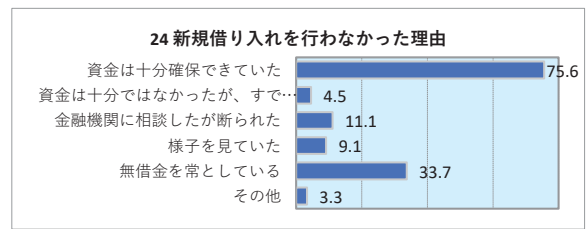
23 新規借入れの際の金融機関の対応 (MA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	融資に対して積極性を感じた	733	82.8
2	融資に対して消極性を感じた	22	2.5
3	希望額以上の金額を提案された	156	17.6
4	希望額を下回る金額をしか借りられなかった	48	5.4
5	貴社の財務状況をきちんと把握したうえで、融資が行わ	404	45.6
6	貴社の財務状況などはあまり考慮されずに、融資が行わ	52	5.9
7	金融機関側から事業内容や事業転換に関する提案を受け	18	2.0
8	既存借入の条件緩和（返済期間繰延、金利減免等）も提	79	8.9
9	既存借入からの切り替えを提案された	73	8.2
10	該当なし	15	1.7
	不明	402	
	N（%べ-ス）	1,287	885



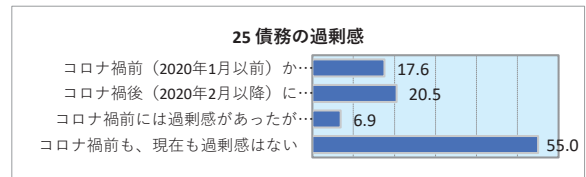
24 新規借入れを行わなかった理由 (MA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	資金は十分確保できていた	696	75.6
2	資金は十分ではなかったが、すでに借入額が多かった	41	4.5
3	金融機関に相談したが断られた	102	11.1
4	様子を見ていた	84	9.1
5	無借金を常としている	310	33.7
6	その他	30	3.3
	不明	366	
	N（%べ-ス）	1,287	921



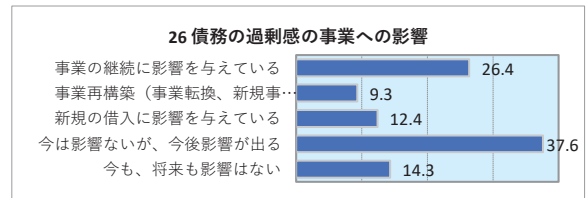
25 債務の過剰感 (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	コロナ禍前（2020年1月以前）から過剰感がある	225	17.6
2	コロナ禍後（2020年2月以降）に過剰感がある	261	20.5
3	コロナ禍前には過剰感があったが現在では解消している	88	6.9
4	コロナ禍前も、現在も過剰感はない	701	55.0
	不明	12	
	N（%べ-ス）	1,287	1275



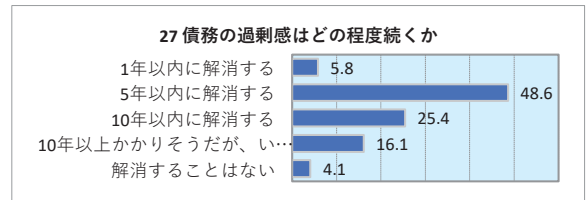
26 債務の過剰感の事業への影響 (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	事業の継続に影響を与えている	128	26.4
2	事業再構築（事業転換、新規事業）に影響を与えている	45	9.3
3	新規の借入に影響を与えている	60	12.4
4	今は影響ないが、今後影響が出る	182	37.6
5	今も、将来も影響はない	69	14.3
	不明	803	
	N（%べ-ス）	1,287	484



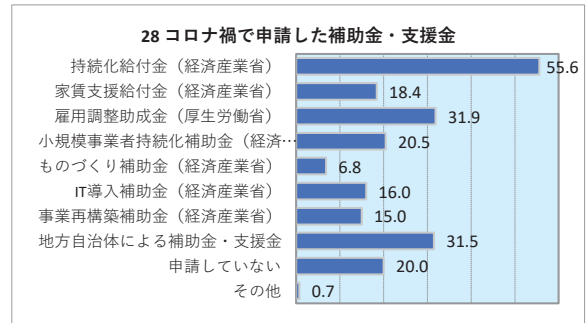
27 債務の過剰感はどの程度続くか (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	1年以内に解消する	28	5.8
2	5年以内に解消する	235	48.6
3	10年以内に解消する	123	25.4
4	10年以上かかりそうだが、いずれは解消する	78	16.1
5	解消することはない	20	4.1
	不明	803	
	N (%ベース)	1,287	484



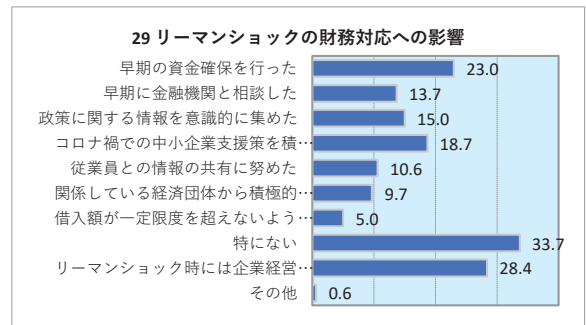
28 コロナ禍で申請した補助金・支援金 (MA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	持続化給付金 (経済産業省)	703	55.6
2	家賃支援給付金 (経済産業省)	233	18.4
3	雇用調整助成金 (厚生労働省)	403	31.9
4	小規模事業者持続化補助金 (経済産業省)	259	20.5
5	ものづくり補助金 (経済産業省)	86	6.8
6	IT導入補助金 (経済産業省)	203	16.0
7	事業再構築補助金 (経済産業省)	190	15.0
8	地方自治体による補助金・支援金	398	31.5
9	申請していない	253	20.0
10	その他	9	0.7
	不明	22	
	N (%ベース)	1,287	1265



29 リーマンショックの財務対応への影響 (MA)

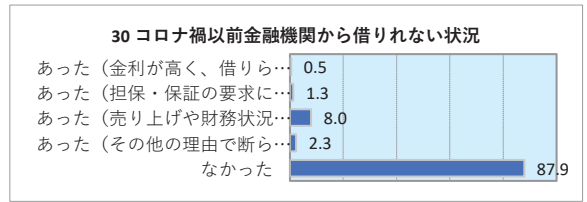
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	早期の資金確保を行った	290	23.0
2	早期に金融機関と相談した	173	13.7
3	政策に関する情報を意識的に集めた	189	15.0
4	コロナ禍での中小企業支援策を積極的に利用した	236	18.7
5	従業員との情報の共有に努めた	134	10.6
6	関係している経済団体から積極的に情報を集めた	122	9.7
7	借入額が一定限度を超えないよう留意している	63	5.0
8	特にない	425	33.7
9	リーマンショック時には企業経営に関係していなかった	359	28.4
10	その他	7	0.6
	不明	24	
	N (%ベース)	1,287	1263



III 金融機関との関係について

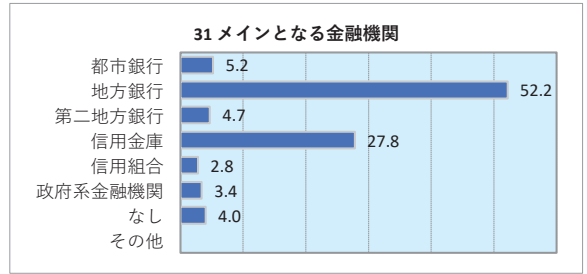
30 コロナ禍以前金融機関から借りれない状況 (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	あった(金利が高く、借りられなかった)	6	0.5
2	あった(担保・保証の要求に応えられず、借りられな	17	1.3
3	あった(売り上げや財務状況の悪化を原因に断られた)	102	8.0
4	あった(その他の理由で断られた)	29	2.3
5	なかった	1,117	87.9
	不明	16	
	N (%ベース)	1,287	1271



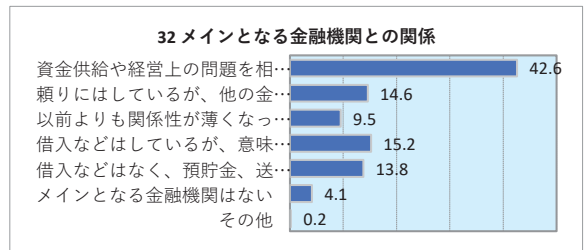
31 メインとなる金融機関 (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	都市銀行	66	5.2
2	地方銀行	667	52.2
3	第二地方銀行	60	4.7
4	信用金庫	356	27.8
5	信用組合	36	2.8
6	政府系金融機関	43	3.4
7	なし	51	4.0
8	その他	0	0.0
	不明	8	
	N (%ベース)	1,287	1279



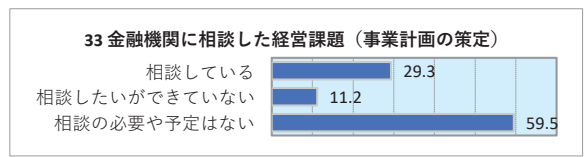
32 メインとなる金融機関との関係 (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	資金供給や経営上の問題を相談できる強い信頼感がある	536	42.6
2	頼りにはしているが、他の金融機関のほうが頼もしく感	184	14.6
3	以前よりも関係性が薄くなってきているように感じる	120	9.5
4	借入などはしているが、意味のある関係が築けていると	191	15.2
5	借入などはなく、預貯金、送金などに利用している	173	13.8
6	メインとなる金融機関はない	51	4.1
7	その他	3	0.2
	不明	29	
	N (%ベース)	1,287	1258



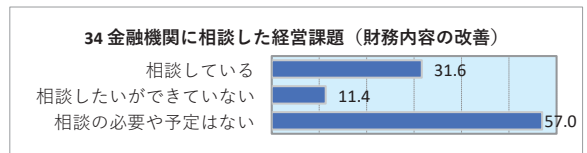
33 金融機関に相談した経営課題(事業計画の策定) (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	相談している	373	29.3
2	相談したいができていない	142	11.2
3	相談の必要や予定はない	758	59.5
	不明	14	
	N (%ベース)	1,287	1273



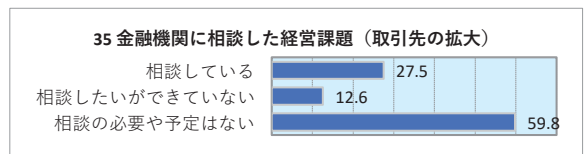
34 金融機関に相談した経営課題(財務内容の改善) (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	相談している	400	31.6
2	相談したいができていない	144	11.4
3	相談の必要や予定はない	720	57.0
	不明	23	
	N (%ベース)	1,287	1264



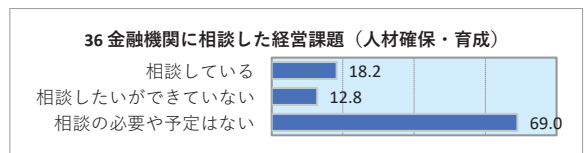
35 金融機関に相談した経営課題(取引先の拡大) (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	相談している	349	27.5
2	相談したいができていない	160	12.6
3	相談の必要や予定はない	758	59.8
	不明	20	
	N (%ベース)	1,287	1267



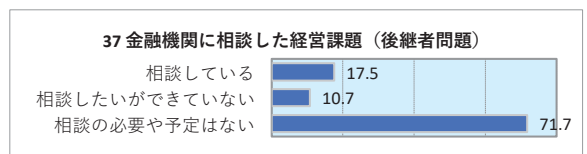
36 金融機関に相談した経営課題(人材確保・育成) (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	相談している	230	18.2
2	相談したいができていない	162	12.8
3	相談の必要や予定はない	874	69.0
	不明	21	
	N (%ベース)	1,287	1266



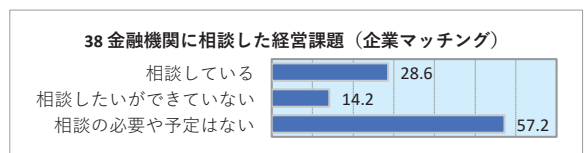
37 金融機関に相談した経営課題(後継者問題) (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	相談している	221	17.5
2	相談したいができていない	135	10.7
3	相談の必要や予定はない	904	71.7
	不明	27	
	N (%ベース)	1,287	1260



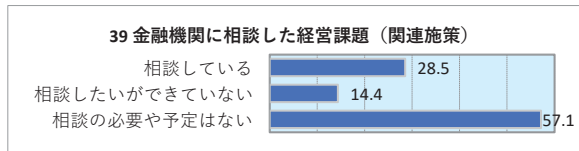
38 金融機関に相談した経営課題(企業マッチング) (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	相談している	361	28.6
2	相談したいができていない	179	14.2
3	相談の必要や予定はない	721	57.2
	不明	26	
	N (%ベース)	1,287	1261



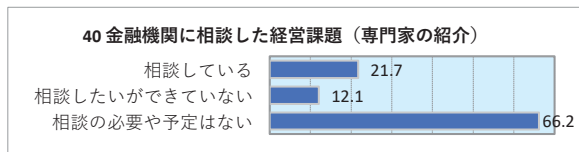
39 金融機関に相談した経営課題（関連施策） (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	相談している	358	28.5
2	相談したいができていない	181	14.4
3	相談の必要や予定はない	718	57.1
	不明	30	
	N (%ベース)	1,287	1257



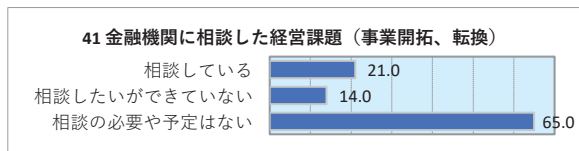
40 金融機関に相談した経営課題（専門家の紹介） (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	相談している	273	21.7
2	相談したいができていない	152	12.1
3	相談の必要や予定はない	832	66.2
	不明	30	
	N (%ベース)	1,287	1257



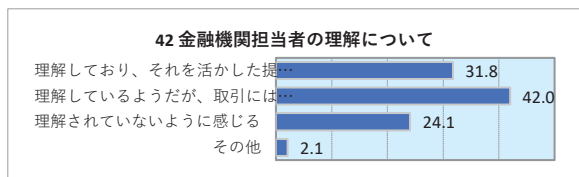
41 金融機関に相談した経営課題（事業開拓、転換） (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	相談している	265	21.0
2	相談したいができていない	176	14.0
3	相談の必要や予定はない	820	65.0
	不明	26	
	N (%ベース)	1,287	1261



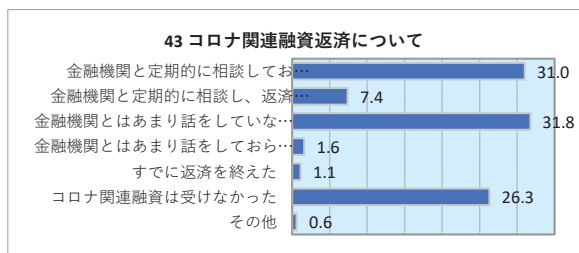
42 金融機関担当者の理解について (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	理解しており、それを活かした提案などが行われている	382	31.8
2	理解しているようだが、取引には活かされていないよう	504	42.0
3	理解されていないように感じる	290	24.1
4	その他	25	2.1
	不明	86	
	N (%ベース)	1,287	1201



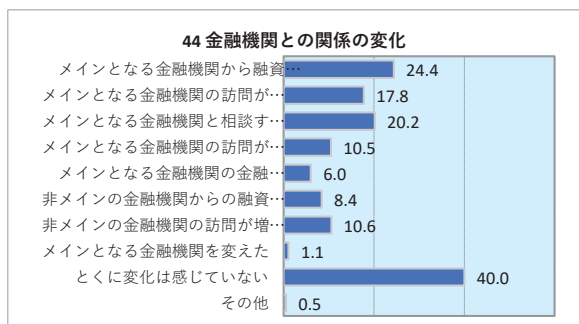
43 コロナ関連融資返済について (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	金融機関と定期的に相談しており、計画通り返済する予定	389	31.0
2	金融機関と定期的に相談し、返済計画の見直しを進めている	93	7.4
3	金融機関とはあまり話をしていないが、ほぼ計画通りに	399	31.8
4	金融機関とはあまり話をしておらず、返済も計画通りに	20	1.6
5	すでに返済を終えた	14	1.1
6	コロナ関連融資は受けなかった	330	26.3
7	その他	8	0.6
	不明	34	
	N (%ベース)	1,287	1253



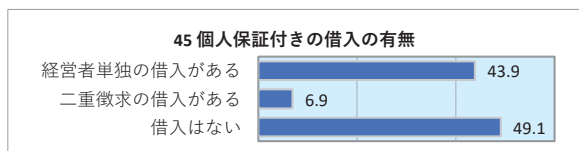
44 金融機関との関係の変化 (MA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	メインとなる金融機関から融資が受けやすくなった	307	24.4
2	メインとなる金融機関の訪問が増えたり、課題解決に資	223	17.8
3	メインとなる金融機関と相談する機会が増えた	254	20.2
4	メインとなる金融機関の訪問が減ったり、相談する回数	132	10.5
5	メインとなる金融機関の金融サービスの質が低下した	75	6.0
6	非メインの金融機関からの融資が受けやすくなった	105	8.4
7	非メインの金融機関の訪問が増えたり、課題解決に資す	133	10.6
8	メインとなる金融機関を変えた	14	1.1
9	とくに変化は感じていない	502	40.0
10	その他	6	0.5
	不明	31	
	N (%ベース)	1,287	1256



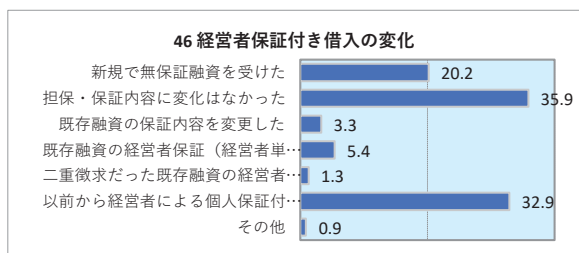
45 個人保証付きの借入の有無 (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	経営者単独の借入がある	443	43.9
2	二重徴求の借入がある	70	6.9
3	借入はない	495	49.1
	不明	279	
	N (%ベース)	1,287	1008



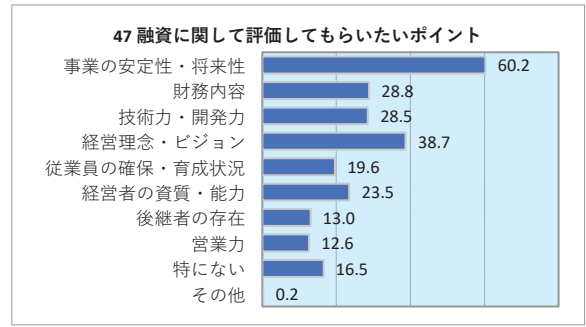
46 経営者保証付き借入の変化 (SA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	新規で無保証融資を受けた	243	20.2
2	担保・保証内容に変化はなかった	433	35.9
3	既存融資の保証内容を変更した	40	3.3
4	既存融資の経営者保証（経営者単独）を解除した	65	5.4
5	二重徴求だった既存融資の経営者保証の一部を解除した	16	1.3
6	以前から経営者による個人保証付きの借入はない	397	32.9
7	その他	11	0.9
	不明	82	
	N (%ベース)	1,287	1205



47 融資に関して評価してもらいたいポイント (MA)

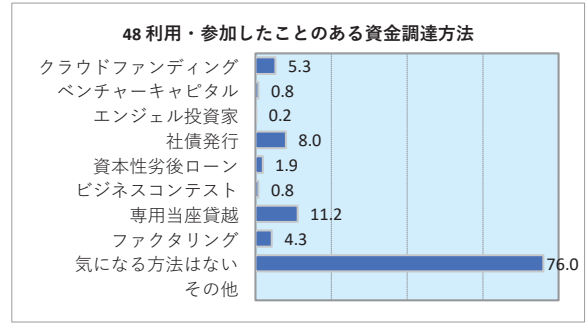
No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	事業の安定性・将来性	755	60.2
2	財務内容	361	28.8
3	技術力・開発力	358	28.5
4	経営理念・ビジョン	486	38.7
5	従業員の確保・育成状況	246	19.6
6	経営者の資質・能力	295	23.5
7	後継者の存在	163	13.0
8	営業力	158	12.6
9	特にない	207	16.5
10	その他	2	0.2
	不明	32	
	N (% [^] -s)	1,287	1255



IV 資金調達の新しい取り組みについて

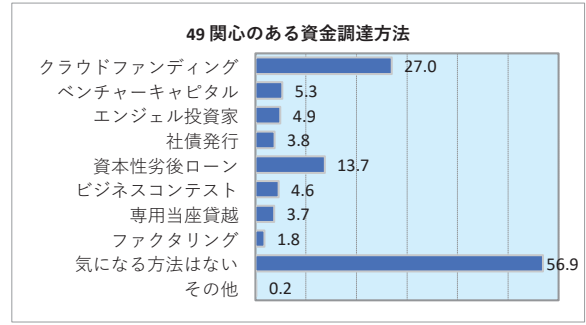
48 利用・参加したことのある資金調達方法 (MA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	クラウドファンディング	65	5.3
2	ベンチャーキャピタル	10	0.8
3	エンジェル投資家	2	0.2
4	社債発行	98	8.0
5	資本性劣後ローン	23	1.9
6	ビジネスコンテスト	10	0.8
7	専用当座貸越	138	11.2
8	ファクタリング	53	4.3
9	該当なし	935	76.0
10	その他	0	0.0
	不明	56	
	N (% ^レ -ス)	1,287	1231



49 関心のある資金調達方法 (MA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	クラウドファンディング	328	27.0
2	ベンチャーキャピタル	65	5.3
3	エンジェル投資家	59	4.9
4	社債発行	46	3.8
5	資本性劣後ローン	167	13.7
6	ビジネスコンテスト	56	4.6
7	専用当座貸越	45	3.7
8	ファクタリング	22	1.8
9	気になる方法はない	691	56.9
10	その他	2	0.2
	不明	72	
	N (% ^レ -ス)	1,287	1215



50 関心のある金融課題など (MA)

No.	カテゴリ	件数	(除不)%
1	コロナ禍下での借入の返済	383	30.3
2	担保依存の貸出や経営者保証	238	18.9
3	伴走支援型融資の在り方	184	14.6
4	信用保証制度の在り方	196	15.5
5	SDGs・ESG金融	225	17.8
6	中小企業のM&A	443	35.1
7	金融機関のデジタル化・DXへの取り組み	250	19.8
8	金融機関の再編・支店網の再編	111	8.8
9	フィンテック企業の提供する金融サービス	40	3.2
10	低金利政策からの転換	152	12.0
11	特になし	286	22.7
12	その他	3	0.2
	不明	25	
	N (% ^レ -ス)	1,287	1262

