

「企業アンケート調査の結果」を見て考えたこと

「企業アンケート調査の結果」

金融庁から、今年も「企業アンケート調査の結果」が公表されました（8月31日）。それを見て考えたことを3つ書きます。

顧客接点の復活

コロナをきっかけとして、銀行と企業、特に債務者区分の低い先との接点が増えたことが、アンケートP.14（=図1）からうかがえます。具体的には、資金繰り支援にとどまらず、経営改善支援サービスも受けた割合が、債務者区分の低い先ほど高くなっていました。「日本型金融排除」と言われ始めた頃と比べると、大きな違いです。

そして大事なのは、今後です。ゼロゼロ融資の返済も始まるなかで、コロナで復活した接点を活かし、企業をサポートし続けられるかです。

ゼロゼロ融資を、既存のメインバンク「以外」

が対応したケースも少なくないようで、「残高メイン」や「心のメイン」といった言葉も、チラホラと耳にします。両方の「メイン」が、競うようにサポートに乗り出す心づもりがあれば良いですが、逆に「当行はゼロゼロで残高が増えただけで、繋がりは強くない」「今回のゼロゼロを他行から借りたなら、今後のサポートはそちらにしてもらうべき」などと、譲り合い（逃げ合い）が起こらないことを願うばかりです。

基礎力を高めることの重要性

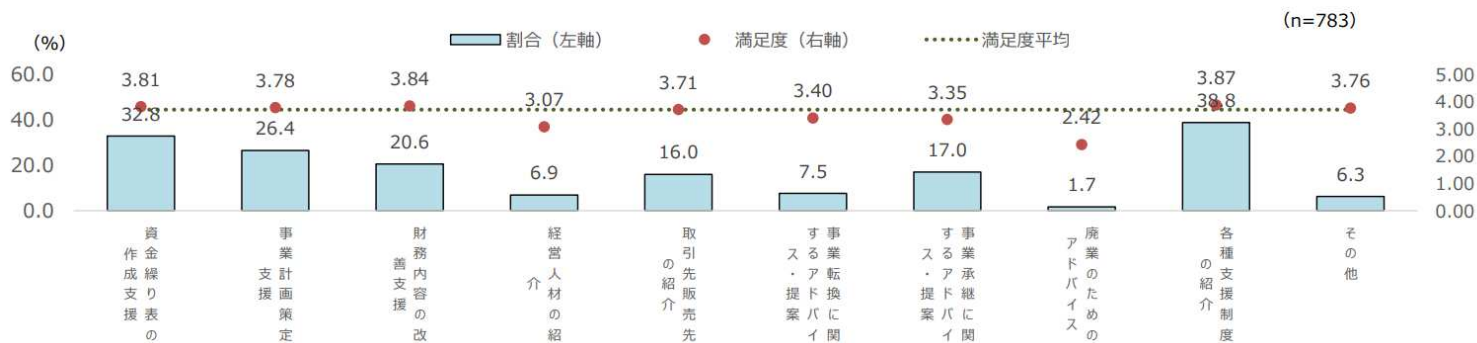
金融機関による経営改善支援サービスについて、「取引先・販売先の紹介」ニーズが高く、「経営人材の紹介」は手数料を支払っても良いとの回答が多くなっていました（アンケートP.16,33）。前者は、当たり前です。後者は、困り度が高く、解決の難易度も高いことを示しています。金融機関としても、これからが本腰の入れ時です。

【図1】 Q. コロナ後に、金融機関による支援（資金繰り支援・経営改善支援サービス）を受けましたか。（複数回答可）



【図2】

Q. (「経営改善支援サービスを受けた」と回答した先) 金融機関から受けた経営改善支援サービスの内容およびその満足度について、それぞれあてはまるものをお答えください。



出所：金融庁「企業アンケート調査の結果」P.31

それよりも、経営改善支援サービスに関する一連のアンケートで私が着目したのは、「資金繰り表の作成支援」「事業計画策定支援」「財務内容の改善支援」です。これらは、先の2つに比べるとニーズも手数料の支払意向も目立っていませんが、アンケートP.31 (=図2)を見ると、高い満足度を得ていました。

これは、金融機関としての基礎力の強化を軽視してはいけないとの示唆だと理解しました。先の2つに比べ派手さはないですが、それ故、確実に価値を発揮すべき領域です。強固な基礎があったうえで、先の2つに挑戦という構図でしょう。

話は逸れますが、アンケートP.6には、資金繰り表について2割の企業が「未作成」とありました。私の肌感覚よりも、かなり少ないです。経営者の思い込みか、保証協会に提出するレベルの粗いものも含めての回答なのかもしれません。

「企業との課題共有先」に関する思い

アンケートを見ていて、クスッと笑ってしまった箇所があります。それは、アンケートP.22の「企業との課題共有先」についての記述です。他のページも、すべて外部調査により得た客観

的なアンケート結果が載っていますが、P.22だけ「客観的な回答結果を提示する」との記述がありました。過年度と同様に、今年アンケートでも企業の課題等について「聞いてくれる」「伝えてくれる」、かつ「納得感がある」の3つが揃った先は、取引継続意向が有意に高いという結果が得ています。これを作成者は強く強く訴えたいが故に、あえてここだけ「客観的な回答結果」と一歩引いた表現を用いたのかな、と感情を推察した次第です。

アンケートは、それぞれの銀行・立場・人の目線で見ること、気付きが多くあります。思考の材料として活かすことで、さらに強く良い地域金融機関が増えることを楽しみにしています。

以上、高橋昌裕からのYELLでした。

弊社HPでもご覧いただけます

弊社ホームページでは、Vol.1からすべてのニュースレターの閲覧・PDF版のダウンロードができます。
(https://braveyell.co.jp/news_letter)
また、不定期発行のため「更新のお知らせ」をメールでお受け取りいただくことも可能です。ぜひ、ホームページよりご登録ください。

【発行・文責】

BRAVEYELL株式会社 (ブレイブエール)

代表取締役 高橋 昌裕

住所：〒104-0061 東京都中央区銀座6-6-1
銀座風月堂ビル5階

メール： takahashi@braveyell.co.jp

電話：03 (6271) 9147

業務内容：

- ・経営コンサルティング
- ・エグゼクティブ・パートナー
- ・研修、ワークショップ、講演

著書：

- ・「ザ・地銀」
- ・「実践！『現場営業力』強化セミナー」
- ・「ゴールベース法人取引」