



## 中小企業金融円滑化法の期限到来に向けた 各金融機関の取組状況等について

平成25年3月21日公表  
九州財務局

【お問い合わせ先】  
九州財務局理財部金融調整官  
TEL: 096-353-6351  
(内線3081・3084)  
FAX: 096-359-2821

# 1. 中小企業金融円滑化法の期限到来に向けた取組状況

## (1) 九州財務局の取組み

### ①金融機関向け



- 当局幹部から金融機関の経営陣に対して金融円滑化法期限到来後の検査・監督の対応方針を直接説明
- 金融担当大臣談話周知用のポスター(A3サイズ)を、各金融機関(メガバンク支店、政府系金融機関支店を含む)へ送付し、掲示依頼

### ②中小企業・経営支援機関向け



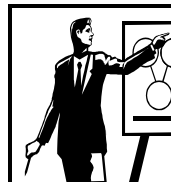
- 中小企業支援ネットワークの代表者会議や各種の講演において、金融円滑化法期限到来後の検査・監督の対応方針を説明
- 商工団体に対しては、個別の説明のほか、金融担当大臣談話周知用のポスター(A3サイズ)を送付し、掲示依頼(金融機関分と併せて約1,600枚送付)

### ③地方公共団体向け



- 管内の地方公共団体に対して、金融円滑化法期限到来後の検査・監督の対応方針を広報誌へ掲載依頼

### ④報道機関向け



- 地元新聞社等へ金融円滑化法期限到来後の検査・監督の対応方針を説明

## (2) 金融機関の取組み

### ①金融機関内部向け



- 行内向けに通達発信
- 支店長会議・行員向け勉強会で周知
- 本部担当者が各営業店を回って周知
- 周知状況は、本部が臨店等により確認

### ②取引先向け



- ウェブサイト掲載、ポスター掲示
- 条件変更先への個別訪問
- 取引先からの照会に対し回答

## (3) 保証協会や商工団体の取組み

- 企業訪問・相談受付の際の説明や会報掲載等により、金融円滑化法期限到来後の検査・監督の対応方針を説明

## 2. 地域の中小企業の経営改善・事業再生への取り組み

### (1) 金融機関の体制整備状況

#### ①本部機能の強化等

- 円滑化対策本部や企業支援室など再生支援部門を設置。また、営業店との管理区分を明確化し、本部から営業店へのサポートを行っている。
- 条件変更を行い、改善計画を策定した先に対し定期的な訪問を実施している。

#### ②外部との連携

- 他行との迅速な調整を図るため、支援ネットワークを積極的に活用している。
- 金融機関で対応できない部分については、専門家派遣制度を活用している。

### (2) 今後の課題

#### ①事業面でのコンサルティング

- 今のデフレの経済の中で、売上を伸ばすというのは、相当なマーケティング能力が必要である。(地域金融機関)
- 事業デューデリは難しく、専門家のサポートが必要である。(地域金融機関)

#### ②小規模・零細企業への支援

- 経営改善計画書の策定ができない小規模・零細企業が多いが、人員不足で計画策定支援にまで手が回らない。(地域金融機関)

#### ③転廃業の推奨

- 景気低迷の中、業種転換を推奨できる状況にない。農業等への転業にも専門のノウハウが必要であり、成功例は少ない。(地域金融機関)
- 廃業推奨に伴う金融機関自身の風評リスクや再就職先の確保を考えると、推奨はなかなか難しい。(地域金融機関)

### (3) 関係機関等との連携

#### ①中小企業再生支援協議会

##### ○各金融機関とも積極的に支援協へ持込み

- 支援協への持込みは敷居が高いと言われてきたが、簡易デューデリジェンスの導入により利用の間口を広げ、また、出張相談会などを開催して経営相談に乗り、アドバイスを行っている。

#### ②中小企業支援ネットワーク

##### ○各県の支援ネットワークも順調に活用

- 支援ネットワークに持込むことで、土業団体など外部機関とも連携が図られ、非常にスピーディーな対応ができている。

### (4) 関係各機関からの意見・要望

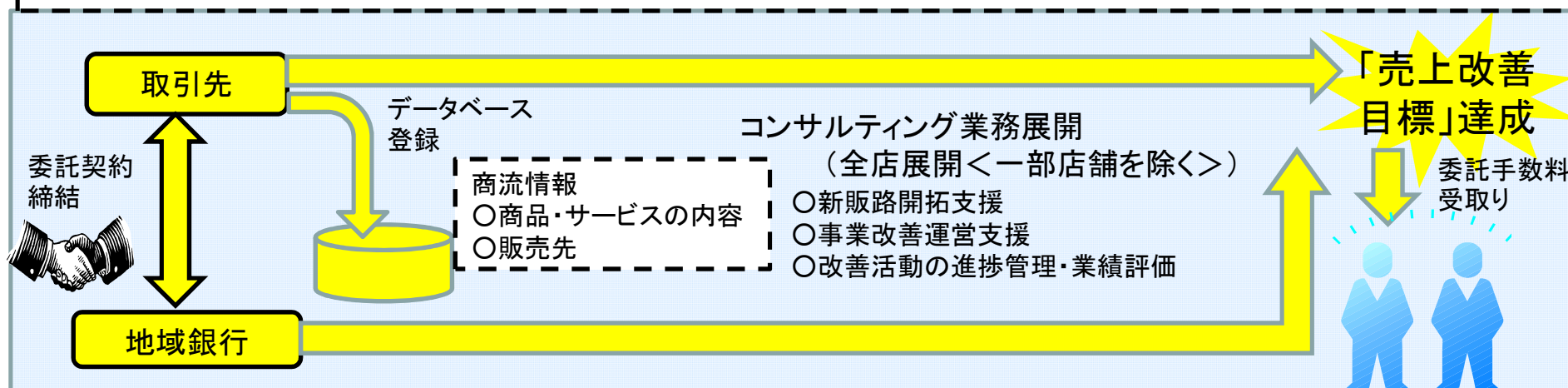
- デューデリジェンス費用は、中小零細企業にとって実質的に負担が大きい。
- 小規模事業者に対しては、専門家派遣といった高度なものではなく、相談要員を充実させてほしい。
- 中規模事業者向けの支援のため、専門家派遣事業の継続・拡充を要望する。
- 強い事業者を育てるためには、創業前から創業後まで一貫して支援するシステムを構築する必要がある。

### 3. 地域金融機関の今後のあり方

#### 1. 他の金融機関との差別化

##### 取引先とリレーションを構築し、コンサルティング機能発揮の対価として手数料を徴する成果報酬型モデル

- 取引先と「業務委託契約」を締結し、取引先の売上改善を目的として、金融機関が新販路開拓や事業改善支援のコンサルティングを実施。
- 「売上高改善目標」を達成した場合に限り、その対価として、委託手数料を受領する「完全成果報酬型」ビジネスモデル。



#### 2. 不動産担保や信用保証を求めない融資

##### ABLを活用するために必要なことは？

- 融資実行、動産管理、債権回収までの一連の流れをシステム対応とすることで大きな融資額の取扱いを可能とした。コバナンツ条項として融資先に正確なデータ入力を義務づけることで、取引先の業況を正確に把握。
- 担保動産に適した損益計算書、資金繰表、在庫管理表などの管理ツールを開発し、金融機関としての管理に役立てるだけでなく、融資先においても利用する態勢を構築。
- 普及させるためには、長い年月と労力をかけて、担保動産に対する目利き力を高め、その種類に応じた管理手法のノウハウを蓄積することが必要。