

さがみはら都市みらい研究所

平成 23年度専門研究

金融業に関する調査研究報告書

さがみはら都市みらい研究所専門研究員

上 野 亮

目 次

第1章 はじめに.....	1
1 調査の背景.....	1
2 調査の目的.....	3
3 調査の方法.....	4
(1)調査範囲.....	4
(2)調査の流れ.....	4
第2章 統計データから見る相模原市及び近隣市における金融機関の現状.....	6
1 金融機関とは.....	6
(1)金融機関の基本業務.....	6
(2)金融機関の分類.....	7
2 各種統計調査から見る金融機関の現状.....	9
3 金融機関店舗の立地状況.....	11
(1)金融機関店舗分布状況.....	11
(2)金融機関店舗分布と人口分布の関係.....	17
(3)金融機関店舗分布と事業所分布の関係.....	23
(4)金融機関店舗の立地状況から見る出店傾向.....	29
第3章 相模原市内金融機関の現状.....	30
1 金融機関ヒアリング調査.....	30
(1)金融機関ヒアリング調査・調査概要.....	30
(2)法人向け及び市民向けの事業内容について.....	30
(3)中小企業との関わり方.....	32
(4)企業支援による地域金融としての取り組み.....	34
(5)新規店舗出店に対する考え方、方針.....	36
(6)地域との関わり方.....	38
(7)制度融資に関する考え方.....	40
(8)金融機関のインターネットバンキングに関する考え.....	41
2 市内金融機関の現状と今後の取り組み.....	44
第4章 相模原市内事業者と金融機関の関わり.....	45
1 事業者ヒアリング調査.....	45
(1)事業者ヒアリング調査・調査概要.....	45
(2)事業実施上の課題とその解決方法.....	45
(3)金融機関及び行政との関わり.....	49
(4)事業者のインターネットバンキングに関する考え.....	51
2 市内事業者の抱える課題解決に向けて.....	54
第5章 相模原市及び近隣市の政策融資の現状.....	55
1 相模原市中小企業融資制度の現状.....	55
2 近隣市における政策融資実施状況.....	57

第6章 市内への金融機関誘致に向けて	63
1 調査結果と金融機関誘致方策の対応関係	63
2 金融機関誘致方策に関する提案.....	66
参考資料	70
1 統計資料分析表(19 政令指定都市比較).....	70
2 金融機関ヒアリング調査 ヒアリングシート	71
3 金融機関ヒアリング調査 ヒアリング結果一覧.....	73
4 事業者ヒアリング調査 ヒアリングシート	81
5 事業者ヒアリング調査 ヒアリング結果一覧	82

第1章 はじめに

1 調査の背景

相模原市では、首都圏南西部における広域交流拠点都市としての機能をより高めるため、就業人口の流入の拡大を図ることが行政課題となっている(図1参照)。これまで、相模原市では、施策として製造業などの事業所誘致を通じた産業集積を図ってきた(図2、図3参照)。今後も、将来にわたって、自立した都市として持続的に発展していくため、先進的な施策を着実に展開し、多くの人や企業から「選ばれる都市づくり」を進めていくことが必要となる。

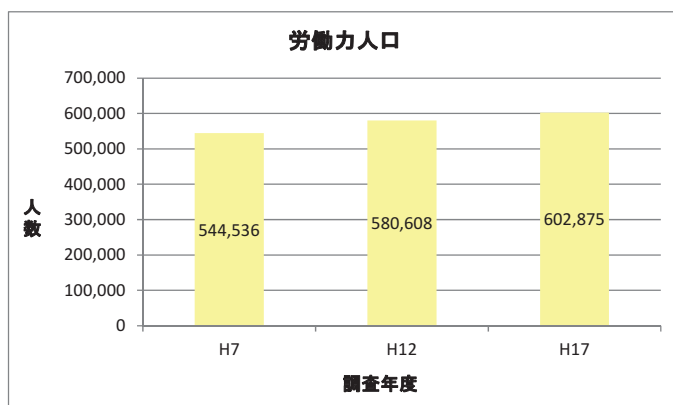


図1 相模原市の労働力人口の推移

(相模原市統計書(平成22年)「3.国勢調査」より作成)



図2 相模原市の全産業事業所数の推移

図3 相模原市の製造業事業所数の推移

(相模原市統計書(平成22年)「5.事業所」、平成21年経済センサスより作成)

現在、相模原市内には、中小企業が多数集積しており、経済産業省が推進する「産業クラスター計画」の推進機関と連携し、大手企業とのマッチングが実施されている。平成22年4月よりスタートした「新・相模原市総合計画」においても、施策やそれに関連する取り組みの方向として、新産業の創出と中小企業の育成・支援、商業・サービス業や業務機能の集積が挙げられている。このことから、今後、新たな事業展開を行う市内企業や相模原市外から進出してくる企業からの資金需要の増加、それらの企業に対する経営面の支援が必要になることが見込まれる。

さらに、平成22年3月策定の「相模原駅周辺地区まちづくり計画」で、在日米陸軍相模総合補給廠の一部返還予定地の整備方針として、業務系施設の整備が示されており、将来、業務系企業の集積の可能な空間が用意される予定となっている(図4参照)。加えて、2027年開業予定のリニ

ア中央新幹線の駅設置、小田急多摩線の延伸や圏央道のインターチェンジの設置も計画されており、将来、東京都心、首都圏各地との連絡、中京・関西圏との結節により交通の利便性が向上し企業の進出が期待される。

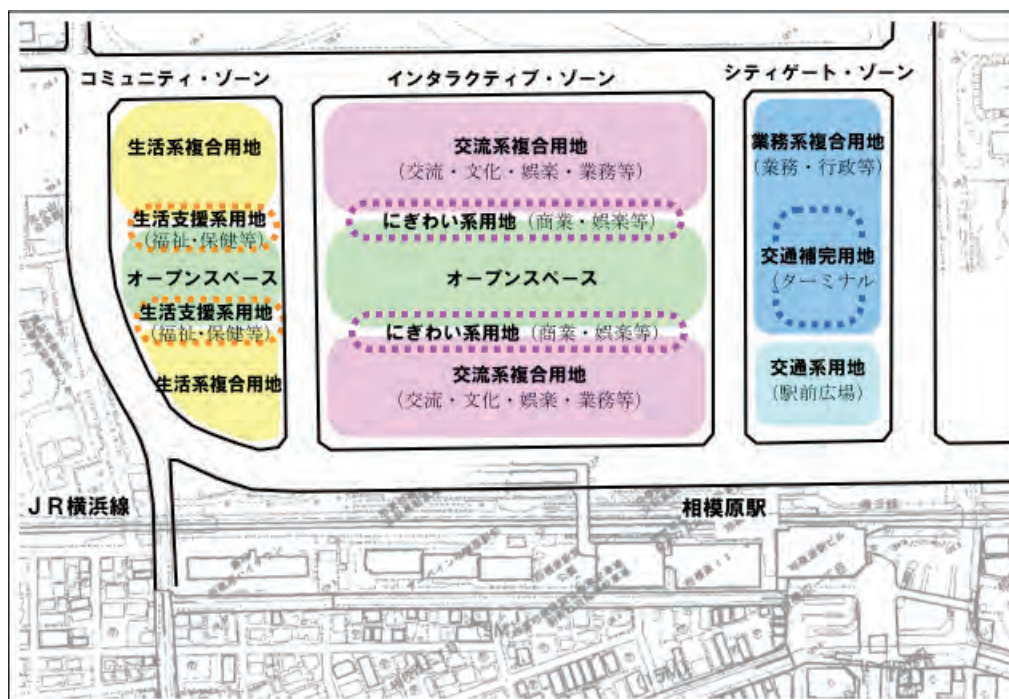


図 4 一部返還予定地の土地利用について

(出典：「相模原駅周辺地区まちづくり計画」)

しかし、都市基盤整備、交通利便性の向上が達成されるまでには、長期間を要し、また、金融業にとっても将来の収益基盤は期待されるものの、自身の信頼の獲得、地域事業の把握をするためには営業実績を重ねる必要がある。このため、相模原市では、現段階から、地域経済・産業の活性化を図る上で重要な役割を果たすと考えられる金融業の誘致を行うための集積施策を講じ、立地促進を図る必要がある。

金融業については、経済産業省において、中小企業をはじめとした事業者支援の中心と位置づける動きがある。また、経済産業省中小企業庁では、新たに「中小企業経営力強化支援法案」を、国会に提出する（平成 24 年 3 月時点）。この法案では、金融機関等の中小企業の支援事業を行う者の認定を通じ、中小企業に対して専門性の高い支援事業を実現することが、講じる措置の 1 つとして挙げられている。内閣府金融庁においても、政策の 1 つとして、創業・新事業支援や地域活性化につながる多様なサービスの提供を行う「地域密着型金融」の推進を図っており、関連する取り組みへの顕彰、シンポジウムの開催などを実施している。

以上のことから、既存の相模原市内の中小企業、相模原市外から進出してくる中小企業にとっても、相模原市内に金融業が集積されることは、今後の事業展開等において重要な要素の 1 つとなる。そのため、相模原市内及び市外（周辺地域）における金融業及び相模原市内における中小企業の実態を把握することで、相模原市内への金融業の誘致を行うための方策を検討していく必要がある。

2 調査の目的

地域経済や産業の活性化を図る上で、融資や経営支援をはじめとした事業者への各種支援を行う金融業は、相模原市内事業者の更なる発展に向けて、重要な役割を果たすと考えられる。このため、相模原市では、金融業の中でも、特に、銀行業をはじめとした機関の誘致を行うための方策を検討する必要がある。そのためには、相模原市内で活動する金融機関の実態把握、金融機関の顧客となりうる事業者の実態把握のほか、行政が金融に関して関与できる数少ない方策のうち、金融機関と協調して行う「相模原市中小企業融資制度」の実態を把握することを通して、金融業との関わり方について、検討していくこととした。

本調査においては、日本標準産業分類¹における「J 金融業、保険業」のうちの「中分類 62 銀行業」及び「中分類 63 協同組織金融業」を主な金融機関と位置づけ調査を進める。なお、「中分類 62 銀行業」は、“郵便貯金銀行”を含んでいるが、郵便貯金銀行(ゆうちょ銀行)については、基本的に融資が認められていないため、原則、本調査の調査対象からは除外する。

具体的な調査内容としては、「市内、市外（近隣市）の金融機関の立地状況」、「市内、市外（近隣市）の金融機関の業務状況、事業展開の把握」、「市内事業者の金融機関との関わり、新規事業の展開意向、必要な支援内容の把握」及び「相模原市中小企業融資制度の現状把握」とする。

また、それらの調査結果より、今後、相模原市において、金融機関を誘致していく方策を検討するための基礎資料を得ていくこととする。

¹日本標準産業分類は、統計を産業別に表示する場合の統計基準として、事業所において社会的な分業として行われる財及びサービスの生産、または、提供に係るすべての経済活動を分類したものである。(総務省統計局・政策統括官・統計研修所ホームページより引用)

3 調査の方法

(1) 調査範囲

本調査では、市民の日常的な生活圏等を考慮し、相模原市及び相模原市の近隣市（八王子市、町田市、多摩市、厚木市、大和市、座間市、上野原市）を調査対象範囲とする。（調査対象範囲は、下図における背景色がピンク色及び水色の部分である。）

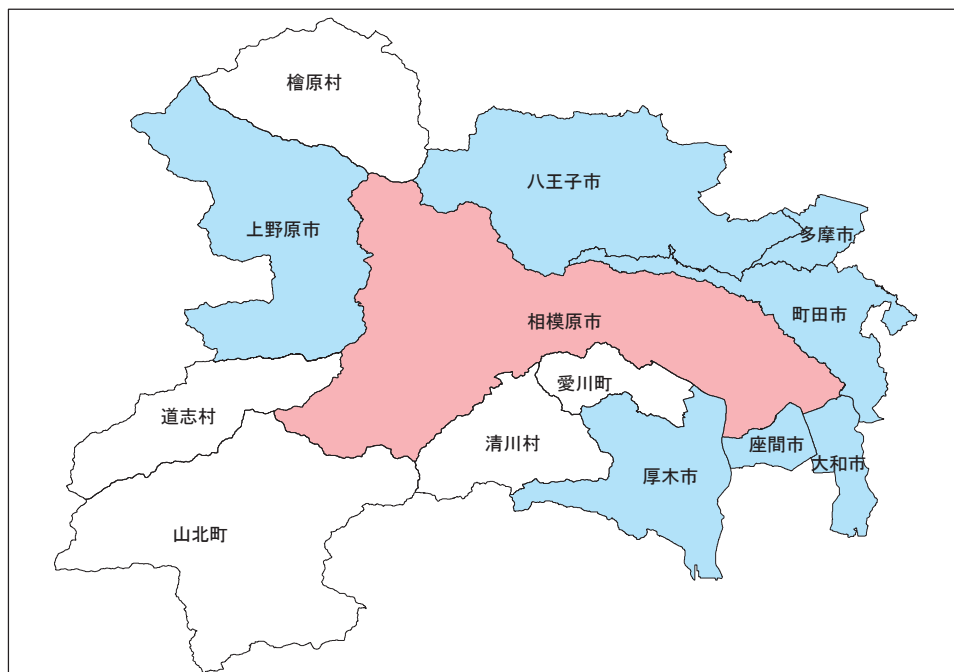


図 5 調査対象範囲

(2) 調査の流れ

1. 調査計画の策定

本調査を進めるにあたっての具体的な調査計画の策定を行う。

2. 統計資料分析

金融機関の店舗分布状況の把握など、各種統計資料の定量的なデータを利用して、相模原市及び近隣市における金融機関の現状を分析する。

3. 金融機関ヒアリング調査

相模原市内に出店している金融機関 8 機関を対象にヒアリング調査を行うことで、相模原市における金融機関の店舗ごとの役割分担、新規出店意向などについて把握する。また、インターネットバンキングに関する考え方についても把握する。

4. 事業者ヒアリング調査

相模原市内の事業者 10 社を対象にヒアリング調査を行うことで、事業者と金融機関の関わり、事業者が金融機関に求める支援などについて把握する。また、インターネットバンキングに関する考え方についても把握する。

5. 政策金融の現状把握調査

相模原市の政策融資である「相模原市中小企業融資制度」に関する現状を把握する。また、相模原市及び近隣市の政策金融(制度融資)のメニュー内容などの把握を行う。

6. 金融機関誘致策の検討

各調査の結果を踏まえ、金融機関誘致策の検討を行う。

なお、具体的な調査の流れについては、下図の通り。

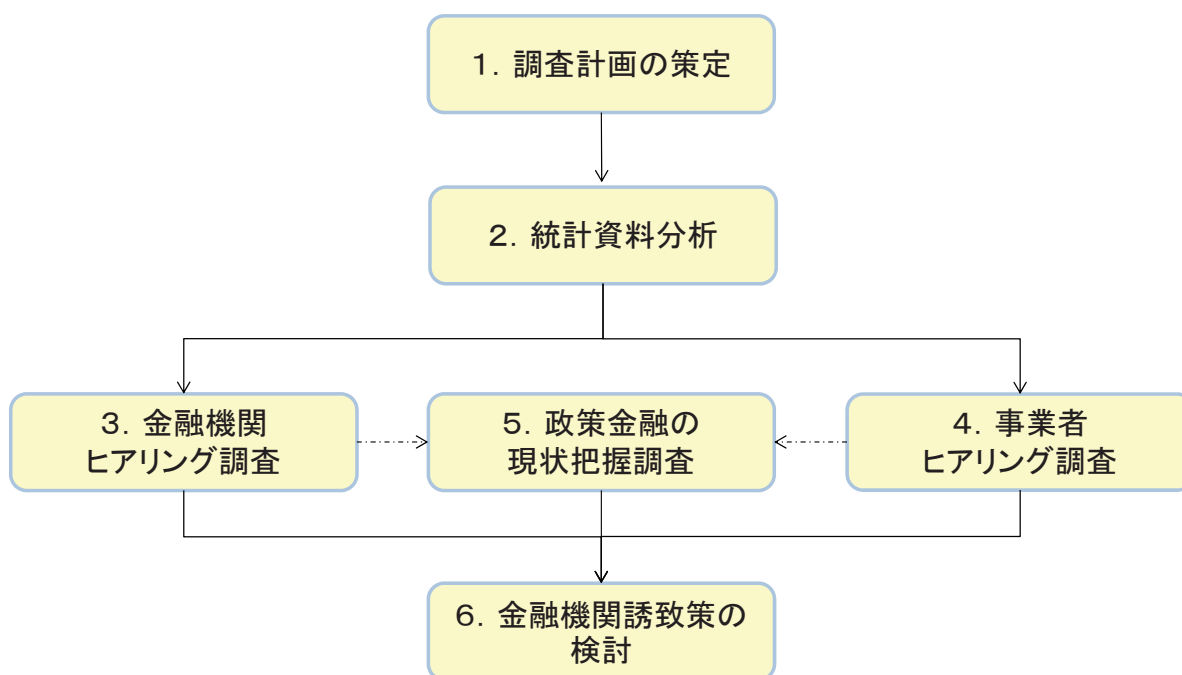


図 6 調査の流れ

第2章 統計データから見る相模原市及び近隣市における金融機関の現状

本調査を進めるにあたり、金融機関の業務内容や分類に関する整理、相模原市及び近隣市における金融機関と関連する統計資料の分析を行った。また、各種統計調査からの現状把握、相模原市及び近隣市の金融機関店舗の立地状況の把握を行った。

1 金融機関とは

本調査では、日本標準産業分類における「J 金融業、保険業」うちの「中分類 62 銀行業」（郵便貯金銀行を除く）及び「中分類 63 協同組織金融業」を主な金融機関と位置づけ調査を進める。本節では、金融機関の基本業務及び分類について説明する。

(1) 金融機関の基本業務

金融機関の基本業務は、預金業務、融資業務、為替業務の3大業務が中心となる。なお、3大業務と関連した様々な業務も取り扱っているが、本項では、3大業務に加え、有価証券業務、信託業務の5つの業務の概要について説明する。

ア. 預金業務

銀行の固有業務のひとつ。顧客から金銭を預かり、保管し、顧客の請求があった際に預かった金銭と同額の金銭を返却する業務のことを指す。別名、受信業務とも言う。

イ. 融資業務

銀行の固有業務のひとつ。預金業務を通して預かった金銭を顧客に貸し出す業務のことを指す。いわゆる与信業務のことで、貸出業務や手形割引なども、この業務に含まれる。

ウ. 為替業務

銀行の固有業務のひとつ。顧客の依頼を受けて、遠隔地の銀行に送金したり、逆に送金してもらう業務のことを指す。日本国内の銀行間だけでなく、海外の銀行との取引も行っている。また、公共料金の口座振替なども、この業務に含まれる。

エ. 有価証券業務

有価証券の業務取り扱いによる手数料や売買益を得る業務のことを指す。また、顧客の社債等の発行の受託業務も、この業務に含まれる。

オ. 信託業務

信託とは、委託者が受託者に対し、金銭や土地などの財産を移転し、受託者は委託者が設定した信託目的に従って、その財産の管理処分などを行うことである。従って、信託業務とは、その財産を預かり、運用管理する仕事のことを指す。

(2) 金融機関の分類

金融機関は、規模や活動している範囲、成り立ちなどから、いくつかの分類に分けることができる。ここでは、金融機関の分類及びその概要、分類に該当する金融機関の相模原市内出店状況について説明する。

また、分類外の金融機関としては、中央銀行としての日本銀行、政府系金融機関である日本政策金融公庫や商工組合中央金庫なども存在している。ちなみに、相模原市内には、商工組合中央金庫の営業所が設置されている。

ア. 都市銀行

大都市に本店を置き、全国に多数の支店を持つ全国規模の金融機関のことを指す。具体的には、みずほ銀行、三菱東京 UFJ 銀行、三井住友銀行、りそな銀行、みずほコーポレート銀行の 5 行が該当する。

相模原市内には、みずほ銀行、三菱東京 UFJ 銀行、三井住友銀行、りそな銀行の支店が出店している。

イ. 新たな形態の銀行(その他銀行)

新たな形態の銀行とは、従来の「都市銀行」、「地方銀行」、「信託銀行」といった銀行には無い業務を取り扱う金融機関のことを指す。該当する金融機関としては、インターネット銀行や中小企業への融資を主体とする金融機関などがある。具体的には、インターネット銀行では、ジャパンネット銀行やソニー銀行などが該当する。

加えて、新生銀行やおぞら銀行などの普通銀行へと転換した旧長期信用銀行等もこの分類に含まれる。

相模原市内には、本分類に該当する金融機関の支店は存在しない。

ウ. 地方銀行

都道府県の中心都市に本店を置き、その地域を営業基盤とする金融機関のことを指す。後述の第二地方銀行との対比から第一地方銀行と呼ばれる場合もある。実際には、都市銀行と銀行法上の区別は無く、取扱業務の内容もほとんどが同じである。しかし、地元の人や企業、自治体等との取引に特色を発揮することから、地域との結びつきがより強い金融機関であると言える。

相模原市内には、横浜銀行、静岡銀行、スルガ銀行の支店が出店している。

エ. 信託銀行

一般の銀行業務の他に、主として信託業務(前項(1)金融機関の基本業務「オ. 信託業務」を参照)を取り扱う金融機関のことを指す。具体的には、中央三井信託銀行、中央三井アセット信託銀行、三菱 UFJ 信託銀行、住友信託銀行、みずほ信託銀行などがある。(ただし、中央三井信託銀行、中央三井アセット信託銀行、住友信託銀行は、平成 24 年 4 月に三井住友信託銀行に合併予定。)

相模原市内には、住友信託銀行の支店が出店している。

オ. 外国銀行

外国銀行とは、日本国外に本店があり日本国内で営業する金融機関のことを指す。
相模原市内には、本分類に該当する金融機関の支店は存在しない。

カ. 第二地方銀行

相互銀行²、信用金庫から普通銀行に転換した金融機関のことを指す。
相模原市内には、東日本銀行、神奈川銀行、静岡中央銀行、八千代銀行の支店が出店している。

キ. 信用金庫

信用金庫法に基づき設立された、中小企業の経営者や勤労者を会員とする金融機関のことを指す。預金には規制が無いが、貸出金は会員である中小企業及び個人に限定されるという点に特徴がある。

相模原市内には、平塚信用金庫、西武信用金庫、城南信用金庫、多摩信用金庫、山梨信用金庫の支店が出店している。

ク. 信用組合

信用金庫と同様、会員組織であるが、信用金庫よりも協同組合的な性格が強く、一定の区域内に許可された範囲にある中小企業者、勤労者が協力して設立する金融機関のことを指す。また、原則として預金、貸出金ともに、組合員に限定される。

相模原市内には、神奈川県医師信用組合、神奈川県歯科医師信用組合、相愛信用組合の支店が出店している。

ケ. 労働金庫

労働金庫法に基づき設立された、労働者の団体を中心とする協同組織の金融機関のことを指す。
相模原市内には、中央労働金庫の支店が出店している。

コ. 農水産業協同組合

農業、漁業、林業に携わる人を会員組織とした金融機関のことを指す。

相模原市内には、相模原市農業協同組合、津久井郡農業協同組合の本店及び支店が出店している。

² 昭和26年(1951)施行の相互銀行法に基づき、無尽会社から転換した中小企業専門の金融機関。普通の銀行業務のほか無尽業務も行った。平成元年(1989)から普通銀行に転換。同5年相互銀行法は廃止。(デジタル大辞泉より引用)

2 各種統計調査から見る金融機関の現状

統計資料分析として、金融機関の店舗数に関する分析を行った。ここでは、金融機関店舗が、日本標準産業分類における「J 金融業、保険業」のうちの「中分類 62 銀行業」（郵便貯金銀行を除く）及び「中分類 63 協同組織金融業」に該当し、かつ、金融機関コードを持つ店舗とした。そのため、金融機関コードを持たない出張所、営業所等は含まれていない。また、金融機関店舗数は、2012年1月時点のデータを使用した。なお、金融機関コードとは、全国銀行協会で制定されているもので、金融機関ごとに与えられる4ケタのコードに、支店ごとに与えられる3ケタのコードを加えた計7ケタのコードで構成されている。

金融機関店舗の総数を見たところ、相模原市が最も多い90店舗、次いで、八王子市64店舗、町田市47店舗となっていた。

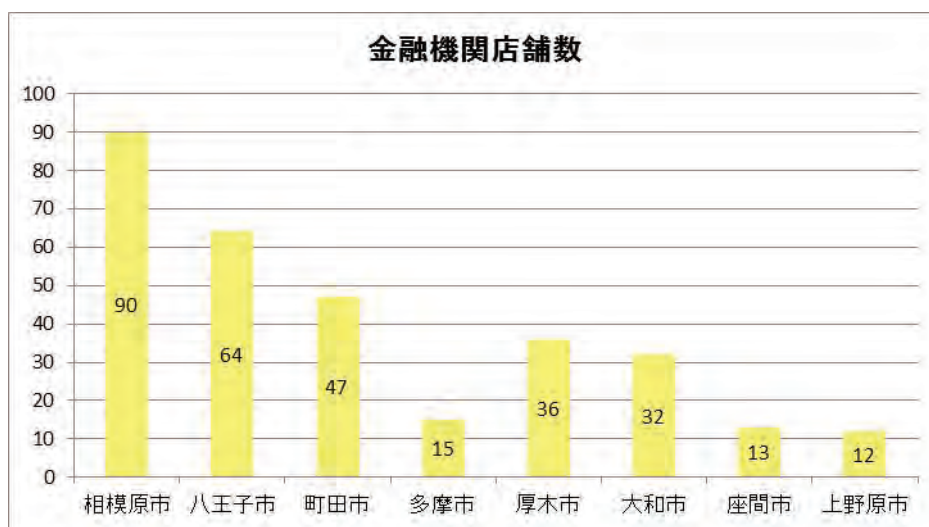


図7 金融機関事業所数（「金融機関コード(2012年1月時点)」より作成）

続いて、平成21年経済センサス³、平成22年国勢調査などの各種統計資料から、相模原市及び近隣市における金融機関の実態を把握した。具体的には、人口集中地区面積に対するデータ、人口・昼間人口・世帯数に対するデータの算出を行った。

人口集中地区⁴とは、統計データに基づき、一定の基準により、都市的地域を定めたものである。本調査では、人口集中地区の面積を店舗数で除算することにより、1店舗がどれだけの都市的地

³ 平成21年7月に行われた、すべての事業所及び企業を対象として行われる国の最も基本的な統計調査の一つ。すべての産業分野における事業所及び企業の従業者規模等の基本的構造を全国及び地域別に明らかにすること、各種統計調査実施のための基礎資料を得ることを目的として実施された。（総務省統計局・政策統括官・統計研修所ホームページより引用）

⁴ ①原則として人口密度が1平方キロメートル当たり4,000人以上の基本単位区等が市区町村の境界内で互いに隣接して、②それらの隣接した地域の人口が国勢調査時に5,000人以上を有するこの地域を「人口集中地区」としている。ただし、人口集中地区は「都市的地域」を表す観点から、学校・研究所・神社・仏閣・運動場等の文教レクリエーション施設、工場・倉庫・事務所等の産業施設、官公庁・病院・療養所等の公共及び社会福祉施設のある基本単位区等で、それらの施設の面積を除いた残りの区域に人口が密集している基本単位区等、または、それらの施設の面積が2分の1以上占める基本単位区等が、上記①の基本単位区等に隣接している場合には、上記①を構成する地域に含めている。（総務省統計局・政策統括官・統計研修所ホームページより作成）

域をカバーすれば良いかを分析した。結果、上野原市が最も小さく、次いで、大和市、相模原市の順となった。

また、本調査では、人口・昼間人口・世帯数を、それぞれ、店舗数で除算することで、1店舗が受け持つ人口数、昼間人口数、世帯数のデータを分析した。結果、1店舗が受け持つ人口数については、上野原市が最も少なく、次いで、厚木市、大和市、相模原市の順となった。1店舗が受け持つ昼間人口数については、上野原市が最も少なく、次いで、大和市、相模原市の順となった。1店舗が受け持つ世帯数については、上野原市が最も少なく、次いで、厚木市、大和市、相模原市の順となった。

1店舗がカバーする人口集中地区、受け持つ人口数・昼間人口数・世帯数が小さいほど、金融機関の店舗での混雑は解消される。そのため、利用者視点で見た場合、窓口利用やATM利用等の待ち時間が減り、よりスムーズにサービスを受けることが可能になると考えられる。なお、上野原市については、調査対象内では、他の7市と異なる都市構造を持つため、総面積における人口集中地区の割合や人口数等が、他市と比べ非常に低い数値となっている。そのため、1店舗がカバーする人口集中地区、人口数・昼間人口数・世帯数の数値が、最も低くなっていると考えられる。

表 1 統計資料分析結果一覧

	総事業所数	金融・保険業数	金融機関店舗数	総面積	人口集中地区	総面積における人口集中地区の割合	1店舗がカバーする人口集中地区	人口	昼間人口	世帯数	1店舗が受け持つ人口数	1店舗が受け持つ昼間人口数	1店舗が受け持つ世帯数
単位			A	ha B	ha C	% C/B	ha C/A	人 D	人 E	世帯 F	人 D/A	人 E/A	世帯 F/A
相模原市	24,790	242	90	32,885	7,175	21.8%	79.72	717,561	611,614	302,652	7,973	6,796	3,363
八王子市	19,542	262	64	18,631	6,164	33.1%	96.31	579,799	549,417	250,682	9,059	8,585	3,917
町田市	12,666	225	47	7,162	4,445	62.1%	94.57	426,827	364,091	179,937	9,081	7,747	3,828
多摩市	3,882	75	15	2,108	1,622	76.9%	108.13	147,541	137,622	64,236	9,836	9,175	4,282
厚木市	10,083	129	36	9,383	2,915	31.1%	80.97	224,426	254,496	92,400	6,234	7,069	2,567
大和市	8,142	99	32	2,706	2,335	86.3%	72.97	228,180	192,055	97,164	7,131	6,002	3,036
座間市	3,600	39	13	1,758	1,192	67.8%	91.69	129,265	103,284	54,076	9,943	7,945	4,160
上野原市	1,387	14	12	17,065	189	1.1%	15.75	27,107	27,335	10,030	2,259	2,278	836
出典	平成21年経済センサス	平成21年経済センサス	金融機関コード	2005年農林業センサス	平成22年国勢調査			平成22年国勢調査	平成17年国勢調査	平成22年国勢調査			

3 金融機関店舗の立地状況

相模原市及び近隣市に出店している金融機関店舗の立地状況の把握を行った。分析では、分布状況図の作成、分布状況図と人口データの重ね合わせ図の作成、分布状況図と事業所データの重ね合わせ図の作成を行った。また、それらの結果から、金融機関店舗の出店傾向を把握した。

なお、本節における金融機関店舗も、前節に続き、日本標準産業分類における「J 金融業、保険業」のうちの「中分類 62 銀行業」（郵便貯金銀行を除く）及び「中分類 63 協同組織金融業」に該当し、かつ、金融機関コードを持つ店舗とした。

(1) 金融機関店舗分布状況

金融機関店舗の立地状況を把握するにあたり、金融機関店舗分布状況図を作成した。作成にあたっては、下記のデータを使用した。

【金融機関店舗分布状況図使用データ】

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">・金融機関：本調査のため筆者が作成(「金融機関コード(2012年1月時点)」より)・駅：国土数値情報 鉄道データ(平成19年度作成)・鉄道：国土数値情報 鉄道データ(平成19年度作成)・市町村：国土数値情報 行政区域データ(平成22年度作成) |
|--|

金融機関店舗分布状況図からは、全体の傾向として、金融機関の店舗は、鉄道駅やその沿線周辺に集中する傾向にあることが把握できた。本調査では、町田市や多摩市、厚木市の分布状況図で、この傾向が見られた。

また、住宅地図や空中写真(航空写真)と照らし合わせると、金融機関の店舗は、山間部への出店が、ほとんどないことも把握できた。本調査では、相模原市や八王子市、上野原市の分布状況図で、この傾向が見られた。

なお、範囲全体の分布図及び各市の分布図については、次項以降に記載する。また、それらの分布図に関しては、相模原市の背景色をピンク色、それ以外の調査対象7市の背景色を水色で表している。背景色の付いていない市町村は、本調査の対象外となっている。

ア. 調査範囲全体

金融機関の店舗は、鉄道駅周辺に、集中する傾向にある。また、住宅地図や空中写真と照らし合わせると、相模原市や八王子市、上野原市の山間部には、金融機関の店舗が、あまり存在していないことが分かる。

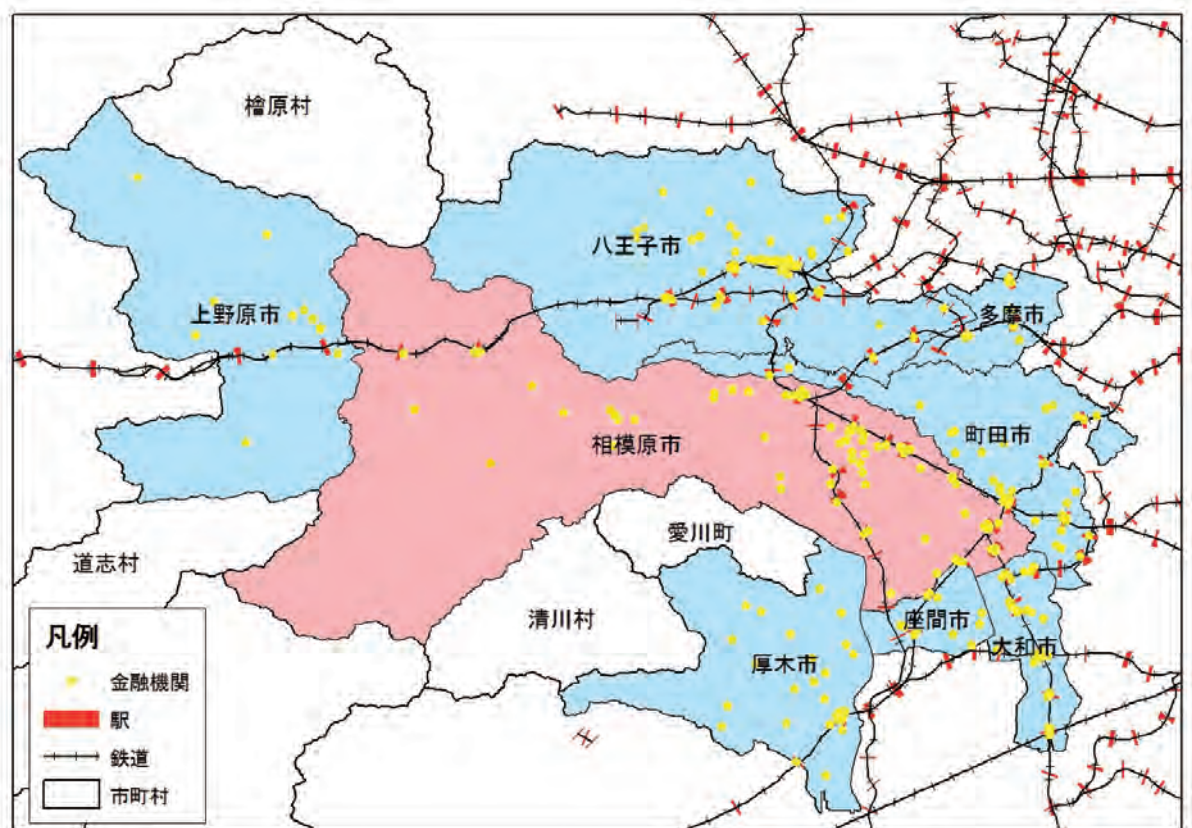


図 8 金融機関店舗分布状況図(調査範囲全体)

イ. 相模原市

相模原市内に金融機関の店舗は、90店舗ある。その多くが、横浜線、相模線、小田急小田原線の3線に囲まれた地域やその周辺に集中する傾向にある。

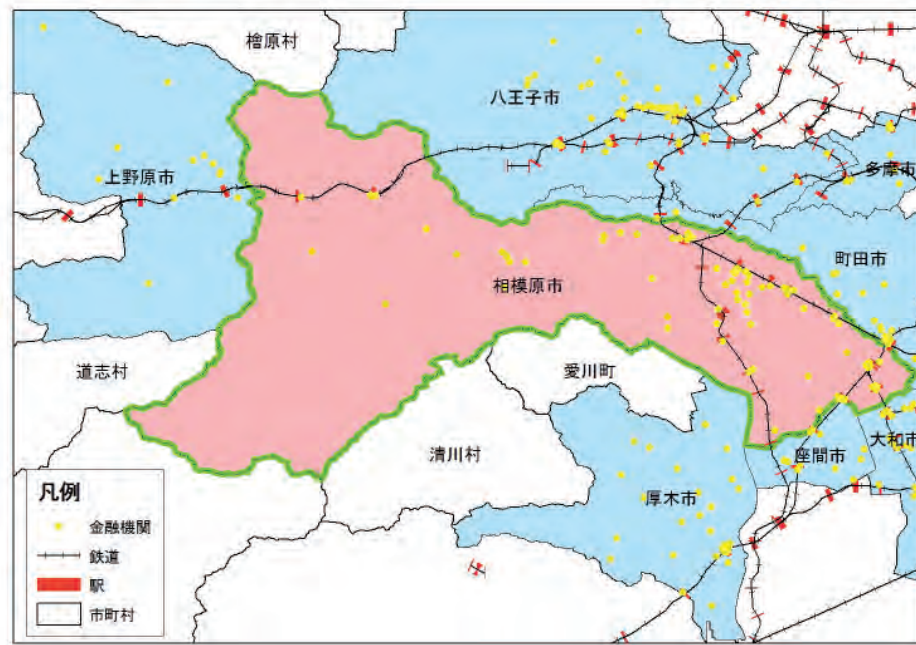


図9 金融機関店舗分布状況図(相模原市)

ウ. 八王子市

八王子市内に金融機関の店舗は、64店舗ある。市内他地域と比べると、中央線八王子駅から西八王子駅の沿線周辺に、店舗が集中する傾向にある。

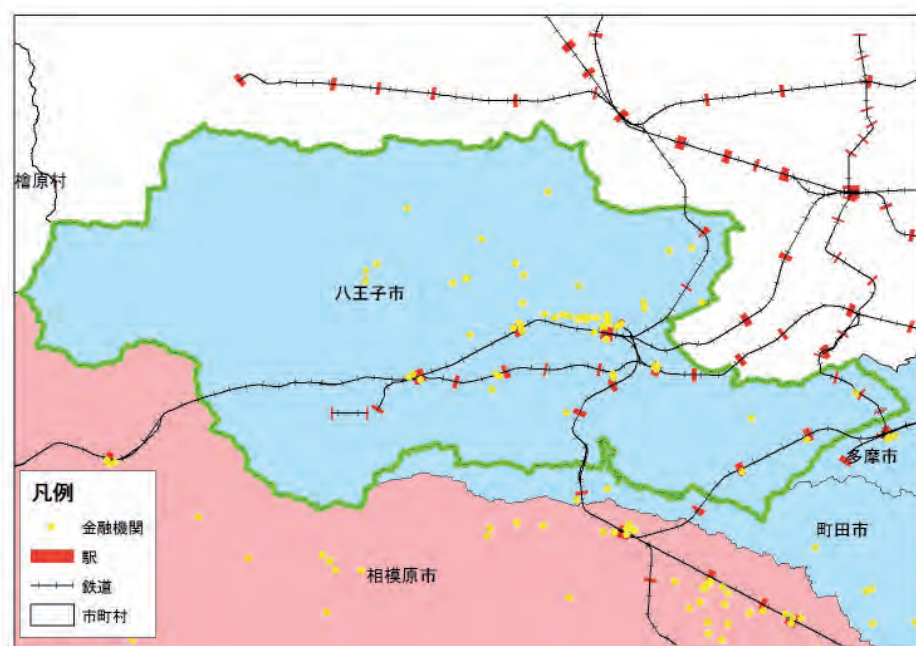


図10 金融機関店舗分布状況図(八王子市)

エ. 町田市

町田市内に金融機関の店舗は、47 店舗ある。店舗は、市全体に分布しているが、その中でも、町田駅、成瀬駅周辺には、市内他地域と比べると、比較的多くの店舗が集中している傾向にある。

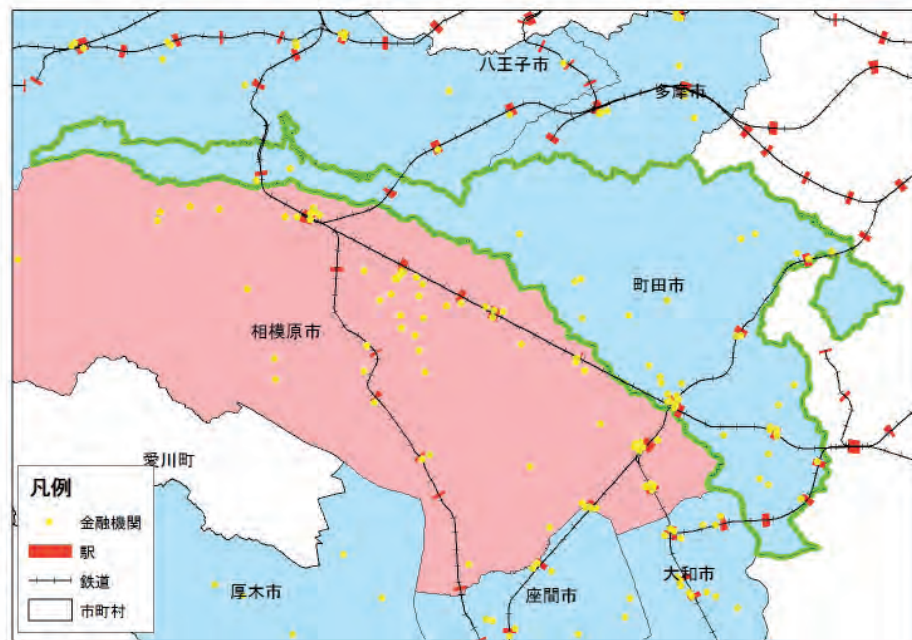


図 11 金融機関店舗分布状況図(町田市)

オ. 多摩市

多摩市内に金融機関の店舗は、15 店舗ある。その大半が、多摩センター駅、永山駅、聖蹟桜ヶ丘駅周辺に集中している。なお、多摩市内にある 15 店舗中、8 店舗がメガバンク(みずほ銀行、三菱東京 UFJ 銀行、三井住友銀行)の支店となっている。

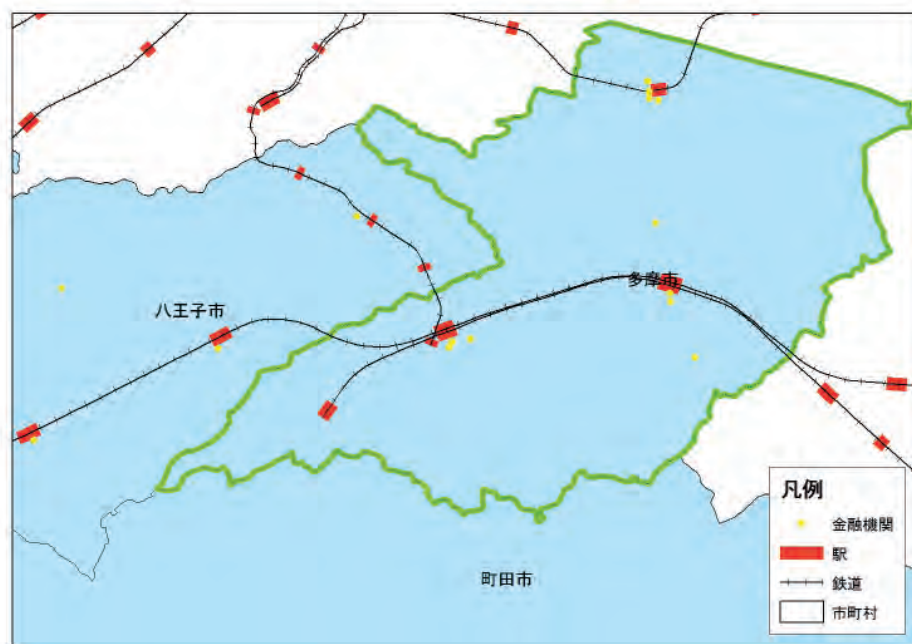


図 12 金融機関店舗分布状況図(多摩市)

カ. 厚木市

厚木市内に金融機関の店舗は、36店舗ある。厚木市内の店舗は、本厚木駅周辺に最も集中している。また、住宅地図や空中写真と照らし合わせると、市内の主要道路に沿って店舗が分布していることが分かる。



図 13 金融機関店舗分布状況図(厚木市)

キ. 大和市

大和市内に金融機関の店舗は、32店舗ある。大和市内の店舗は、大和駅周辺に最も集中している。また、南林間駅から鶴間駅周辺、中央林間駅周辺にも、ある程度、集中する傾向が見られる。

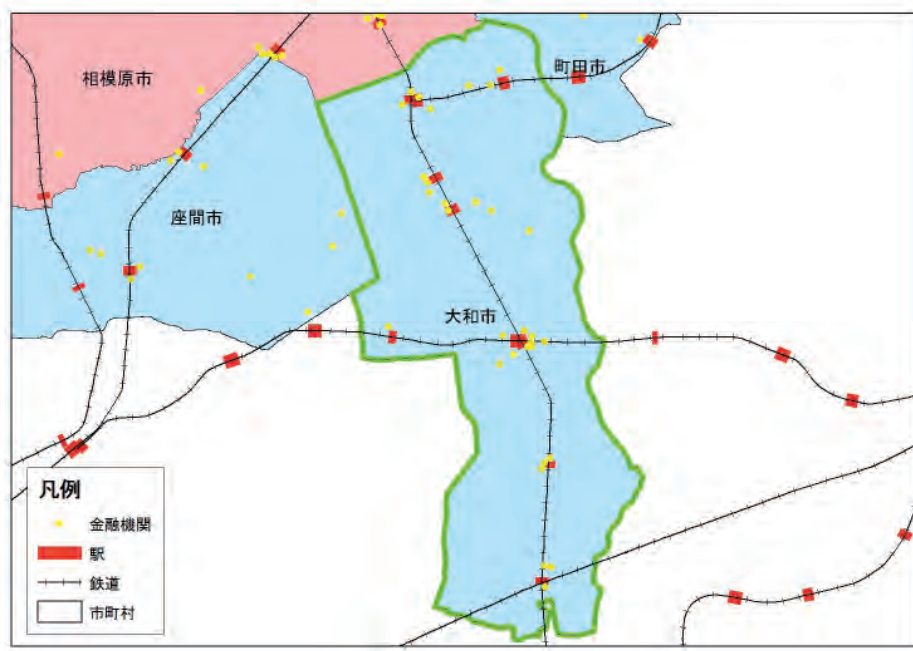


図 14 金融機関店舗分布状況図(大和市)

ク. 座間市

座間市内に金融機関の店舗は、13店舗ある。座間市内の店舗は、特定の駅や場所に集中するのではなく、市内に幅広く分布している。



図 15 金融機関店舗分布状況図(座間市)

ケ. 上野原市

上野原市内に金融機関の店舗は、12店舗ある。上野原市内の店舗は、住宅地図と照らし合わせると、上野原市役所周辺に集中していることが分かる。なお、上野原市役所周辺にある店舗以外は、全て「クレイン農業協同組合」の支店である。



図 16 金融機関店舗分布状況図(上野原市)

(2) 金融機関店舗分布と人口分布の関係

金融機関店舗の立地状況とその地域の人口分布の関係を把握するため、作成した金融機関分布状況と人口データの重ね合わせ図の作成を行った。作成にあたっては、下記のデータを使用した。

また、本調査では、地域ごとの状況をより細かく把握するため、500mメッシュ(約500m四方の網の目の区域分け)のデータを使用した。

【金融機関分布状況と人口データの重ね合わせ図使用データ】

- | | |
|------------|--------------------------------------|
| ・金融機関 | ：本調査のため筆者が作成(「金融機関コード(2012年1月時点)」より) |
| ・駅 | ：国土数値情報 鉄道データ(平成19年度作成) |
| ・鉄道 | ：国土数値情報 鉄道データ(平成19年度作成) |
| ・市町村 | ：国土数値情報 行政区域データ(平成22年度作成) |
| ・H17国勢調査人口 | ：平成17年国勢調査 人口総数データ |

金融機関の店舗分布と人口分布の関係については、全体の傾向として、人口が多い地域に金融機関の店舗は出店するという傾向が把握できた。下図は、金融機関分布状況と人口データを重ね合わせ、H17国勢調査人口を7区分し、それぞれの人口区分に対する金融機関店舗数を示した図である。この結果、人口が2,500人以上の区分に148店舗と最も多くの金融機関店舗が存在していることが分かった。

今回の調査では、人口の多い市と少ない市にかかわらず、いずれの場合も、当該市内の人口の多い地域に出店していた。逆に、当該市内の人口が少ない地域への出店は、ほとんど見られなかった。

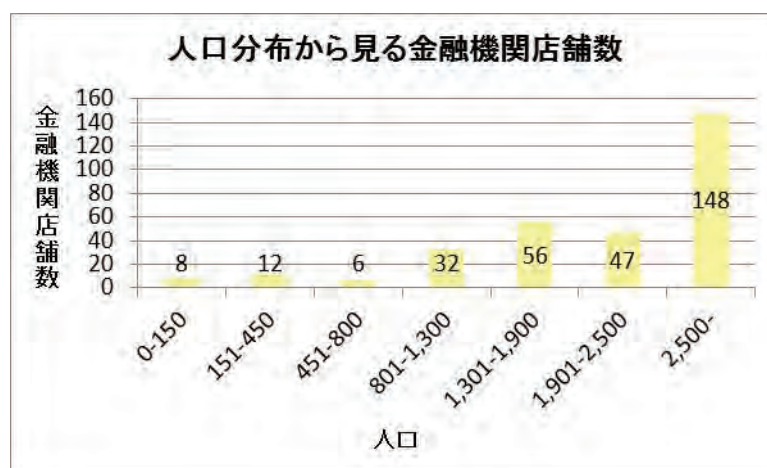


図 17 人口分布から見る金融機関店舗数

(「金融機関コード(2012年1月時点)」より作成)

次項以降に、範囲全体及び各市の金融機関分布状況と人口データの重ね合わせ図を記載する。

ア. 調査範囲全体

金融機関の店舗の多くは、人口が多い地域に出店する傾向にある。

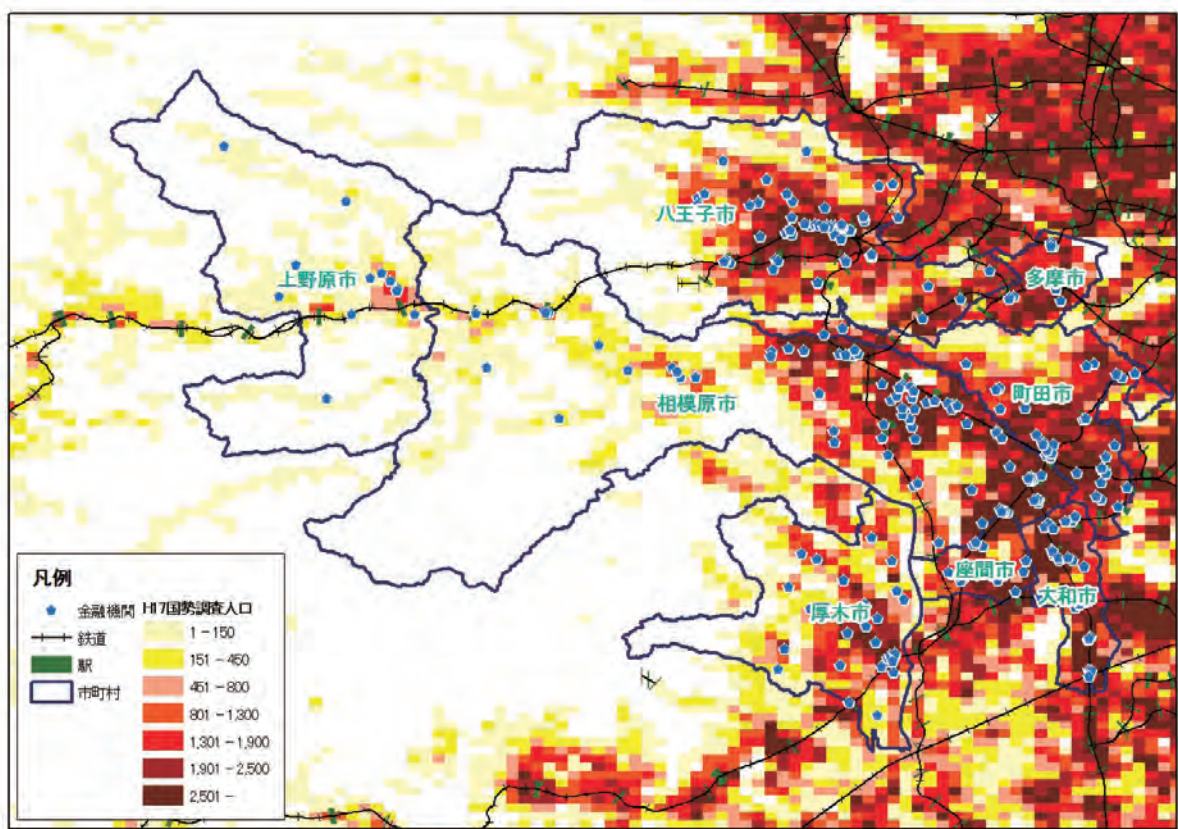


図 18 金融機関店舗と人口数の関係(調査範囲全体)

イ. 相模原市

相模原市内の金融機関の店舗は、人口が多い地域に集中する傾向にある。一方、人口が少ない地域への出店は、市内西部地域を除いて、ほとんど見られない。

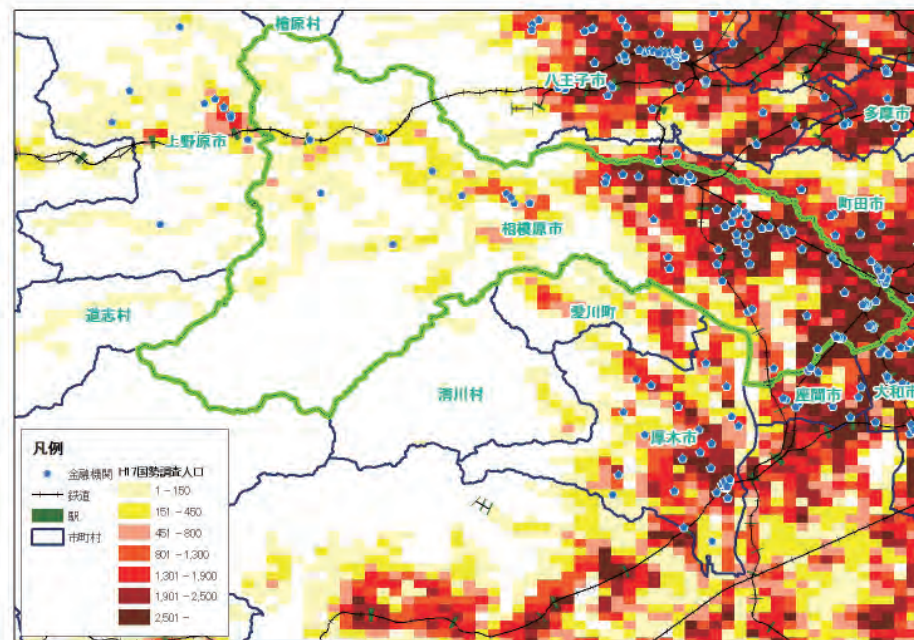


図 19 金融機関店舗と人口数の関係(相模原市)

ウ. 八王子市

八王子市内の金融機関の店舗は、人口が多い地域に集中する傾向にある。逆に、人口が少ない市内西部の地域への出店は、全く見られない。

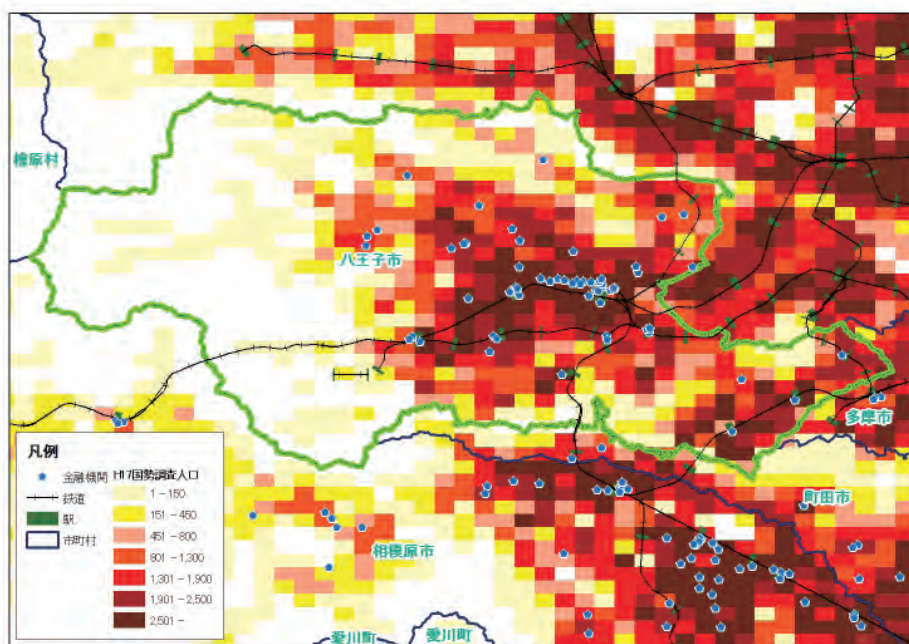


図 20 金融機関店舗と人口数の関係(八王子市)

エ. 町田市

町田市内の金融機関の店舗は、人口が多い地域に集中する傾向にある。一方、人口が少ない多摩市と隣接している地域への出店は、まったく見られない。

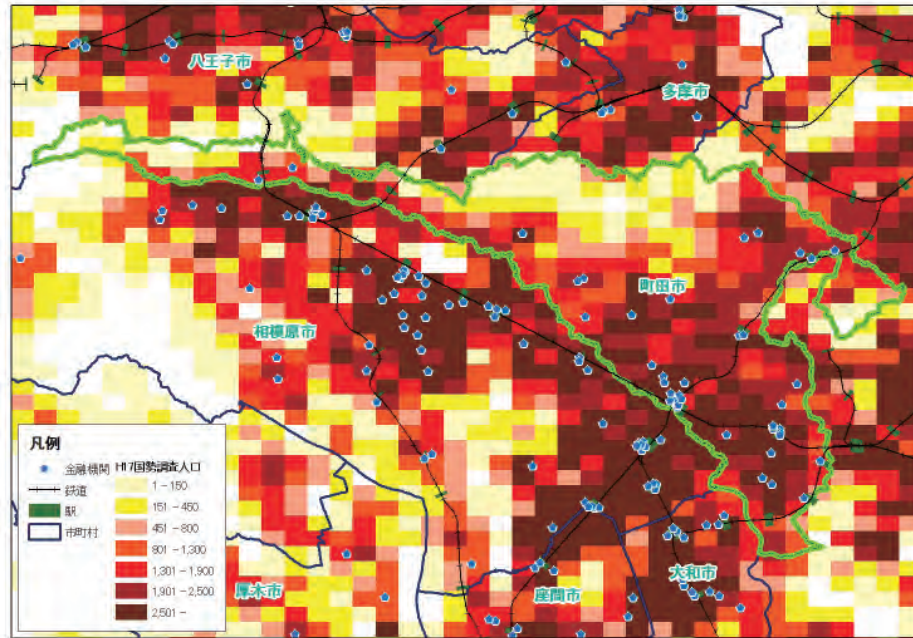


図 21 金融機関店舗と人口数の関係(町田市)

オ. 多摩市

多摩市の金融機関の店舗は、人口が多く、かつ、鉄道駅周辺となっている地域に集中する傾向にある。また、人口は多いが、鉄道駅から離れた地域への出店は、ほとんど見られない。

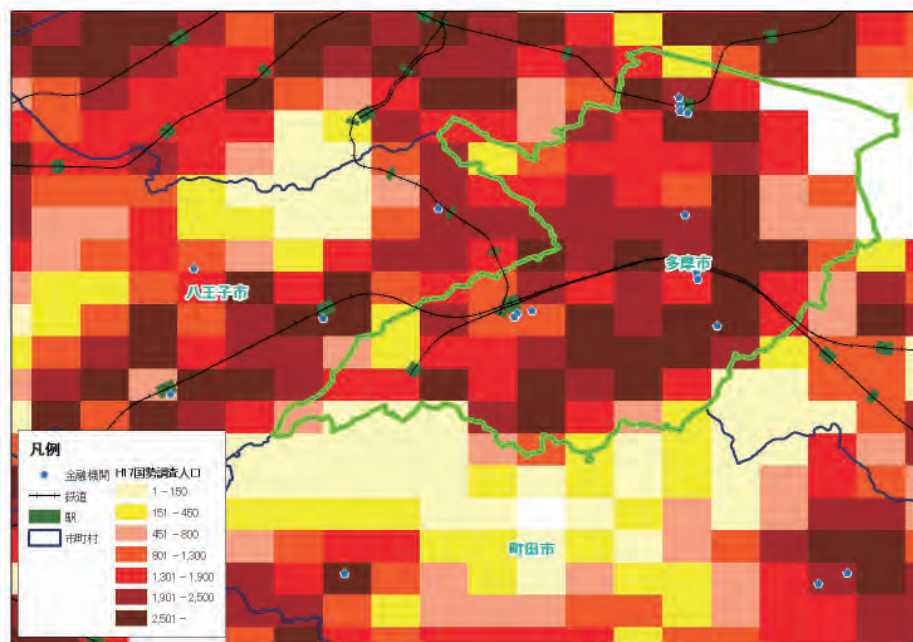


図 22 金融機関店舗と人口数の関係(多摩市)

カ. 厚木市

厚木市の金融機関の店舗は、人口の多い地域に集中する傾向にある。

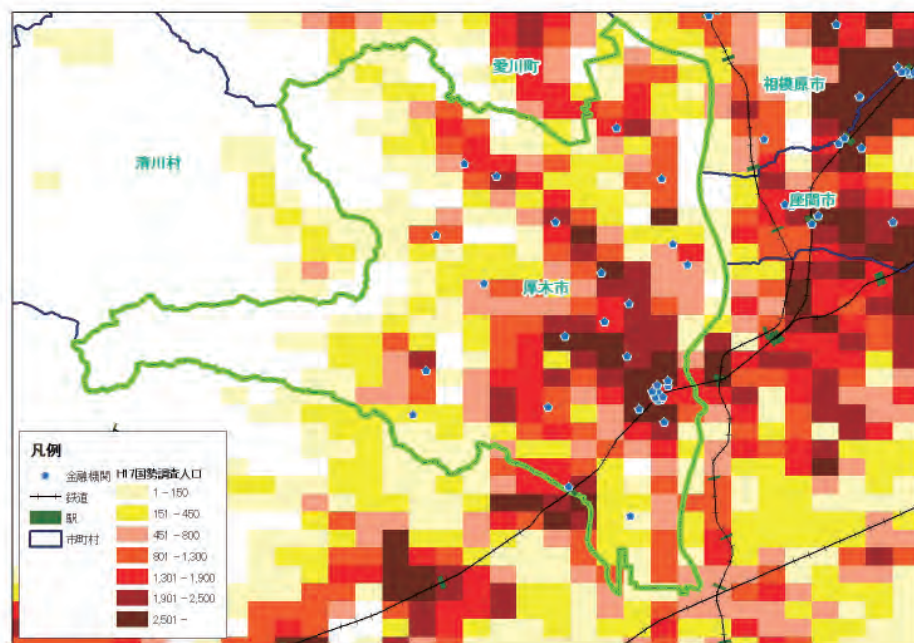


図 23 金融機関店舗と人口数の関係(厚木市)

キ. 大和市

大和市の金融機関の店舗は、人口が多く、かつ、鉄道駅周辺の地域に集中する傾向にある。

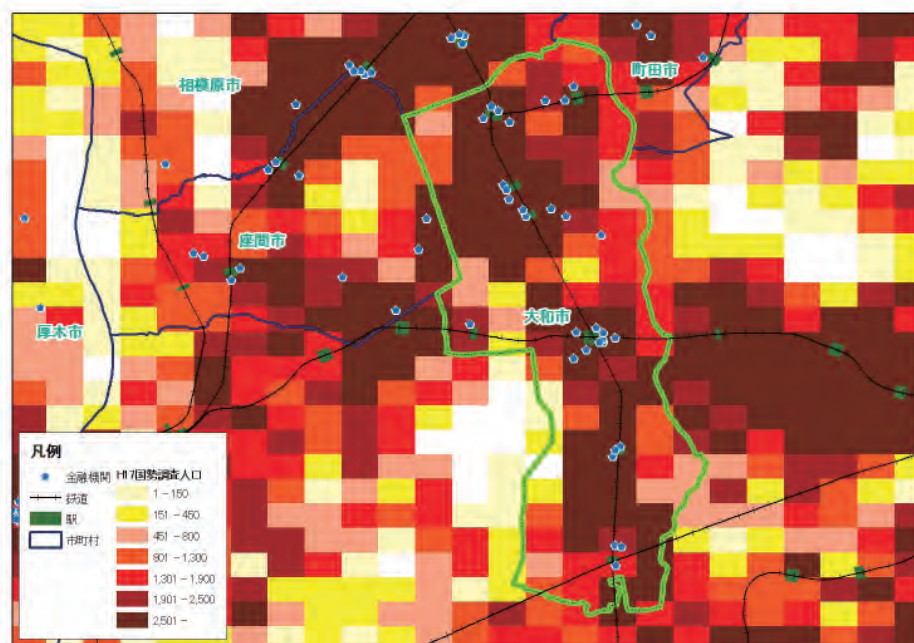


図 24 金融機関店舗と人口数の関係(大和市)

ク. 座間市

座間市の金融機関の店舗は、人口の多い地域に出店する傾向にある。

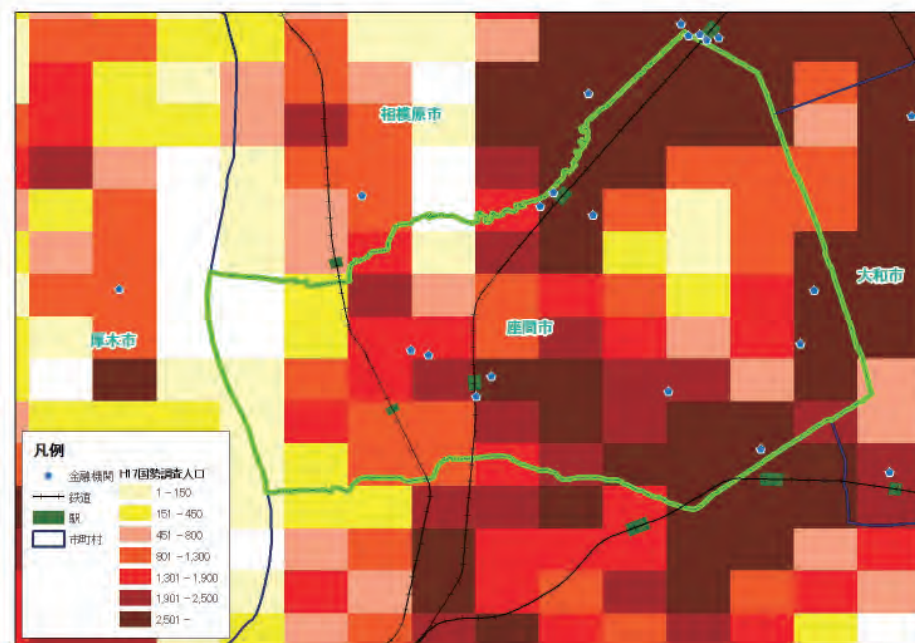


図 25 金融機関店舗と人口数の関係(座間市)

ケ. 上野原市

上野原市の金融機関の店舗は、人口が多い地域及びその周辺に出店する傾向にある。

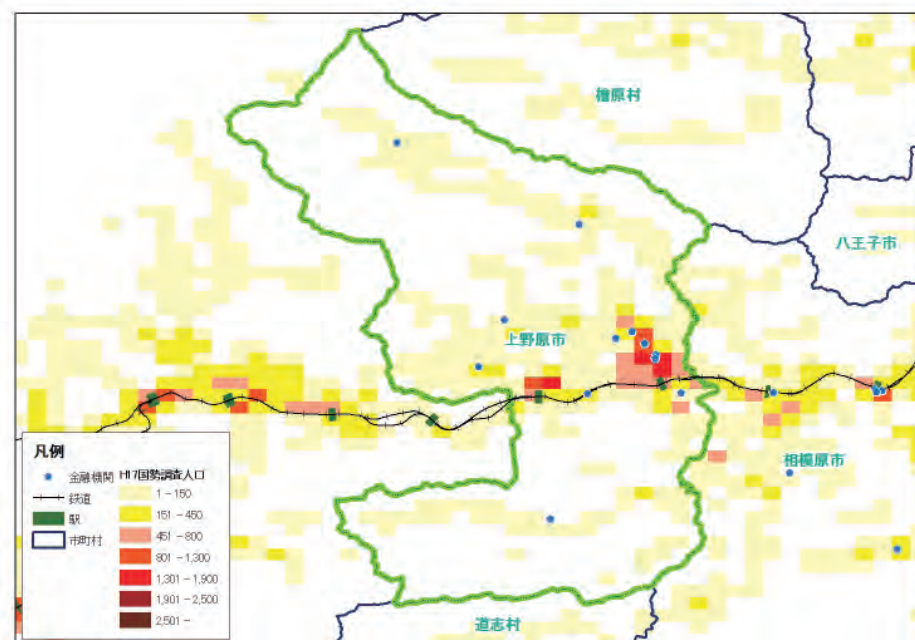


図 26 金融機関店舗と人口数の関係(上野原市)

(3) 金融機関店舗分布と事業所分布の関係

金融機関店舗の立地状況とその地域の事業所分布の関係を把握するため、金融機関分布状況と事業所データの重ね合わせ図の作成を行った。作成にあたっては、下記のデータを使用した。

また、金融機関分布状況と事業所データの重ね合わせ図の作成に使用した、「平成 18 年事業所・企業統計調査」における事業所には、農林漁業や製造業、卸売・小売業など調査当時に存在していた全ての事業所が含まれている。事業所全体の分布状況としては、鉄道駅周辺に集中している傾向にある。

なお、本調査では、地域ごとの状況をより細かく把握するため、500m メッシュ(約 500m 四方の網の目の区域分け)のデータを使用した。

【金融機関分布状況と事業所データの重ね合わせ図使用データ】

・金融機関	: 本調査のため筆者が作成(「金融機関コード(2012 年 1 月時点)」より)
・駅	: 国土数値情報 鉄道データ(平成 19 年度作成)
・鉄道	: 国土数値情報 鉄道データ(平成 19 年度作成)
・市町村	: 国土数値情報 行政区域データ(平成 22 年度作成)
・H18 事業所統計事業所数	: 平成 18 年事業所・企業統計調査 事業所数データ

金融機関の店舗分布と事業所分布の関係については、全体の傾向としては、事業所が多い地域に、金融機関の店舗は出店するという傾向が把握できた。特に、事業所数が、200 を超えている地域の周辺には、ほぼ出店していることが分かった。

下図は、金融機関分布状況と事業所データを重ね合わせ、H18 事業所統計事業所数を 7 区分し、それぞれの事業所数に対する金融機関店舗数を示した図である。この図から、金融機関は、事業所数が「51~100」の区分が 74 店舗で最も多く、次いで、「201~400」の区分が 60 店舗の順で多く出店している。

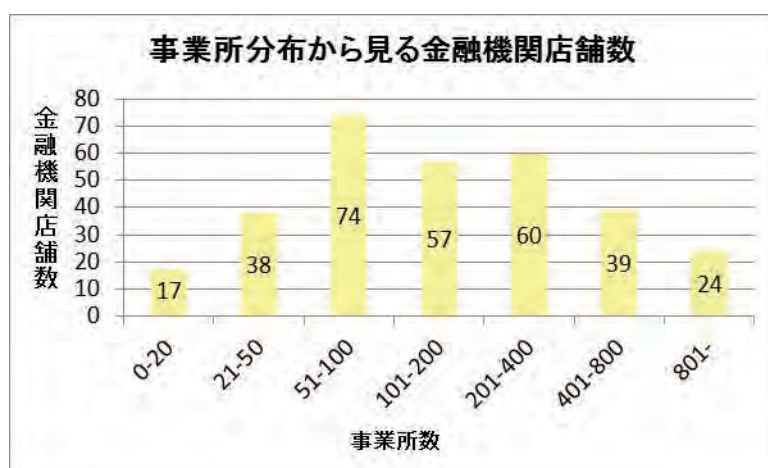


図 27 事業所分布から見る金融機関店舗数

(「金融機関コード(2012 年 1 月時点)」より)

次頁以降に、範囲全体及び各市の金融機関分布状況と事業所データの重ね合わせ図を記載する。

ア. 調査範囲全体

金融機関の店舗の多くは、事業所の多い地域に出店する傾向にある。また、事業所数が、200を超えている地域の周辺には、多くの金融機関の店舗が出店しているという傾向が見受けられた。

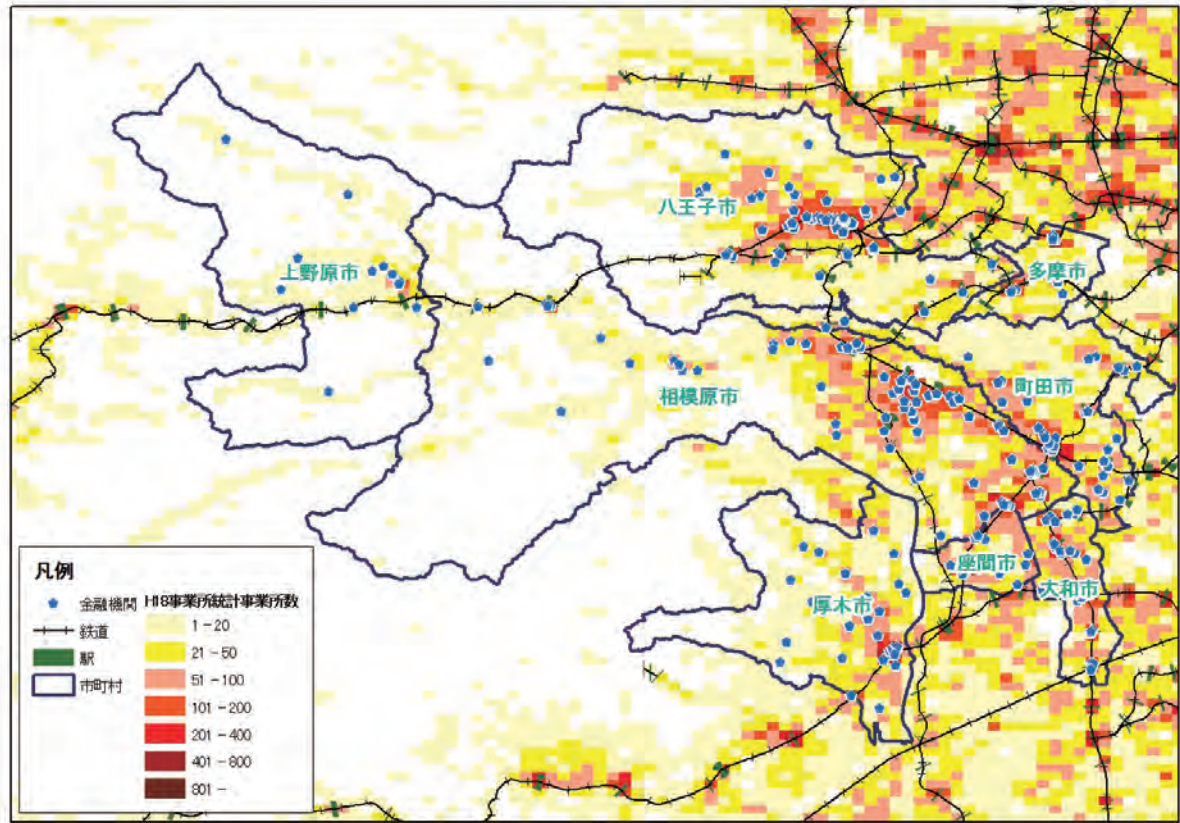


図 28 金融機関店舗と事業所数の関係(調査範囲全体)

イ. 相模原市

相模原市内の金融機関の店舗は、市内西部地域を除き、市内では、事業所の多い地域に集中する傾向にある。なお、市内西部地域についても、周辺に全く事業所が無い地域への出店は、見られない。

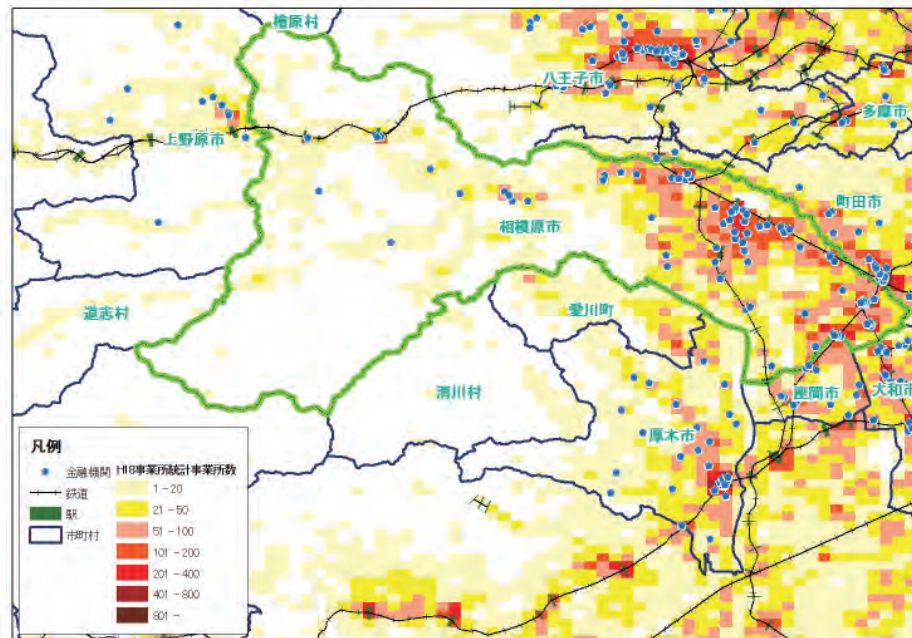


図 29 金融機関店舗と事業所数の関係(相模原市)

ウ. 八王子市

八王子市内にある金融機関の店舗は、市内では、事業所の多く集まる地域に集中する傾向にある。逆に、市内西部地域のような、事業所があまりない地域への出店は、全く見られない。

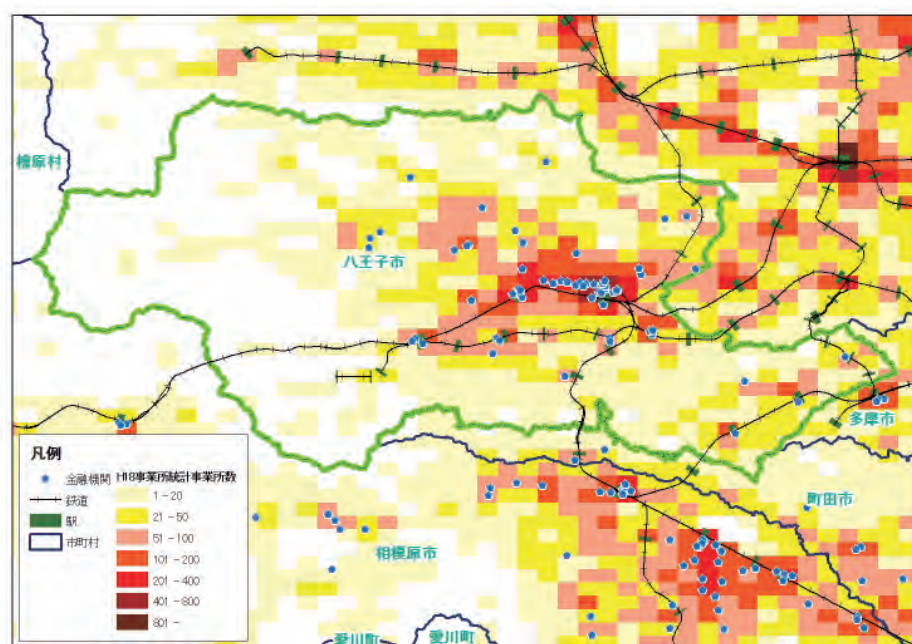


図 30 金融機関店舗と事業所数の関係(八王子市)

エ. 町田市

町田市内にある金融機関の店舗は、市内では、事業所の集まる地域に集中する傾向にある。一方、多摩市と隣接する地域のような、事業所のほとんどない地域への出店は、全く見られない。

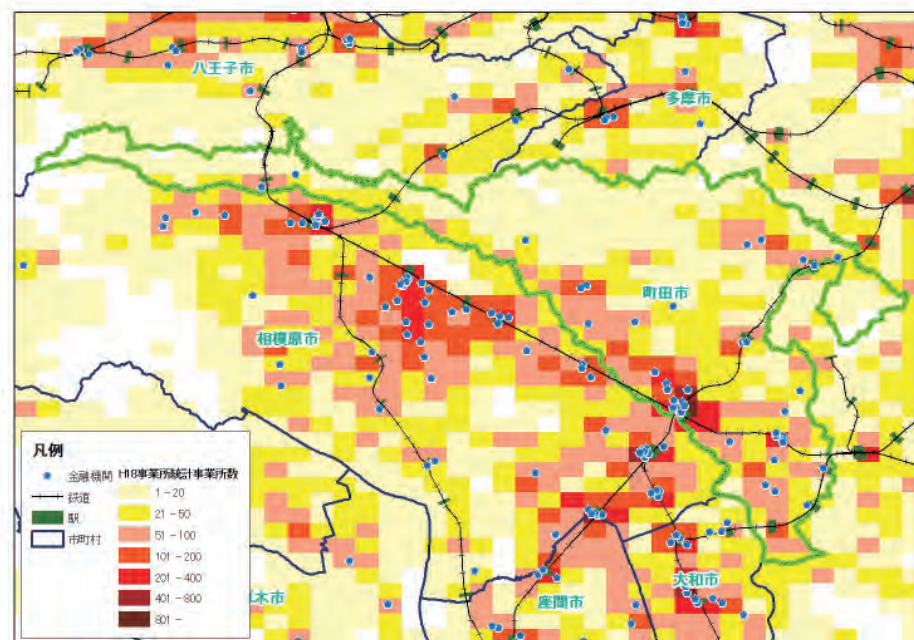


図 31 金融機関店舗と事業所数の関係(町田市)

オ. 多摩市

多摩市内にある金融機関の店舗は、市内では、事業所が多く集まる地域に集中する傾向にある。また、それ以外の地域には、店舗がほとんどない状態となっている。

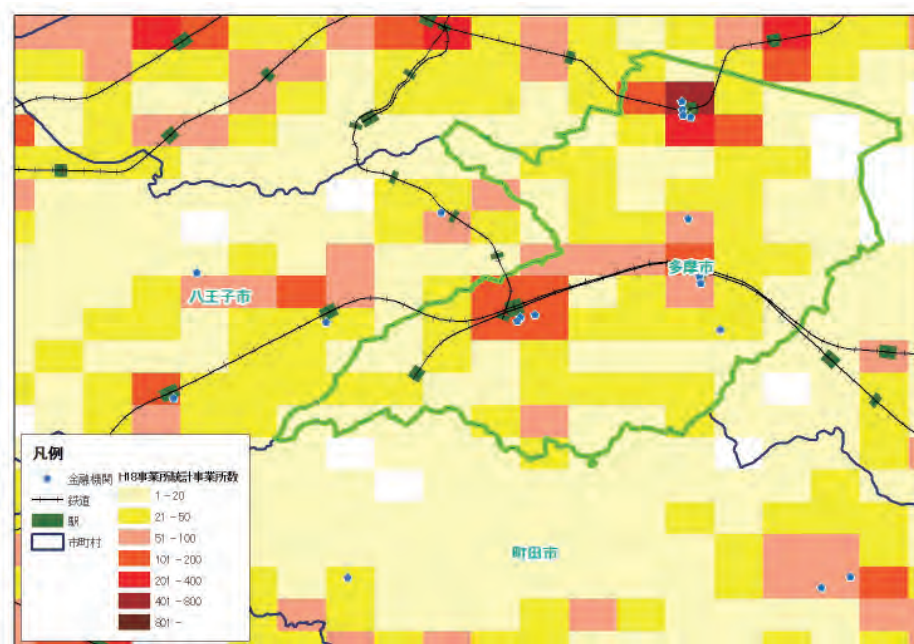


図 32 金融機関店舗と事業所数の関係(多摩市)

カ. 厚木市

厚木市内の金融機関の店舗は、市内に広く分布している。店舗が、最も集中しているのは、事業所の多く集まる地域であるが、事業所の少ない地域への出店も見受けられる。

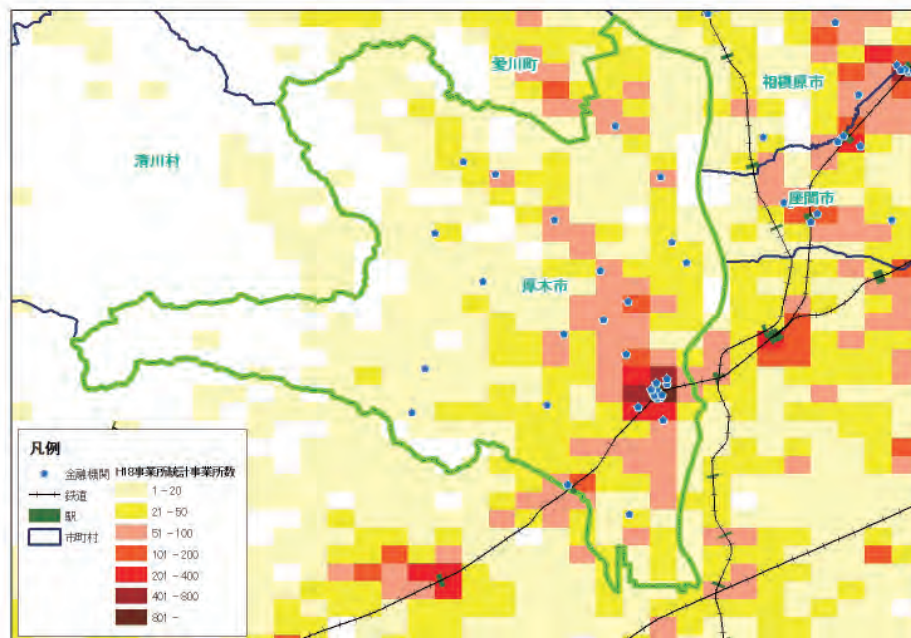


図 33 金融機関店舗と事業所数の関係(厚木市)

キ. 大和市

大和市内の金融機関の店舗は、事業所の多く集まる地域に集中する傾向にある。

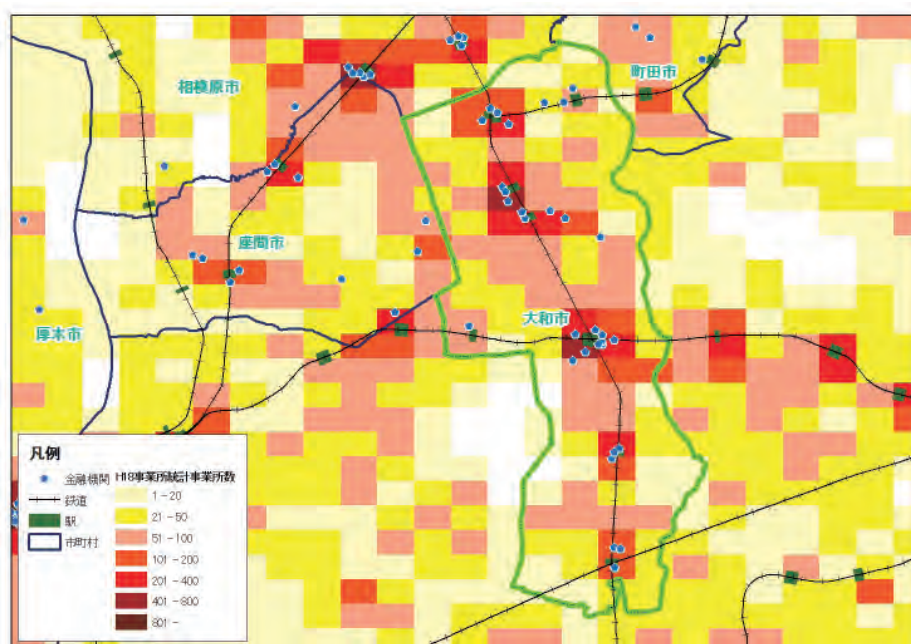


図 34 金融機関店舗と事業所数の関係(大和市)

ク. 座間市

座間市内の金融機関の店舗は、事業所の多く集まる地域に出店する傾向にある。

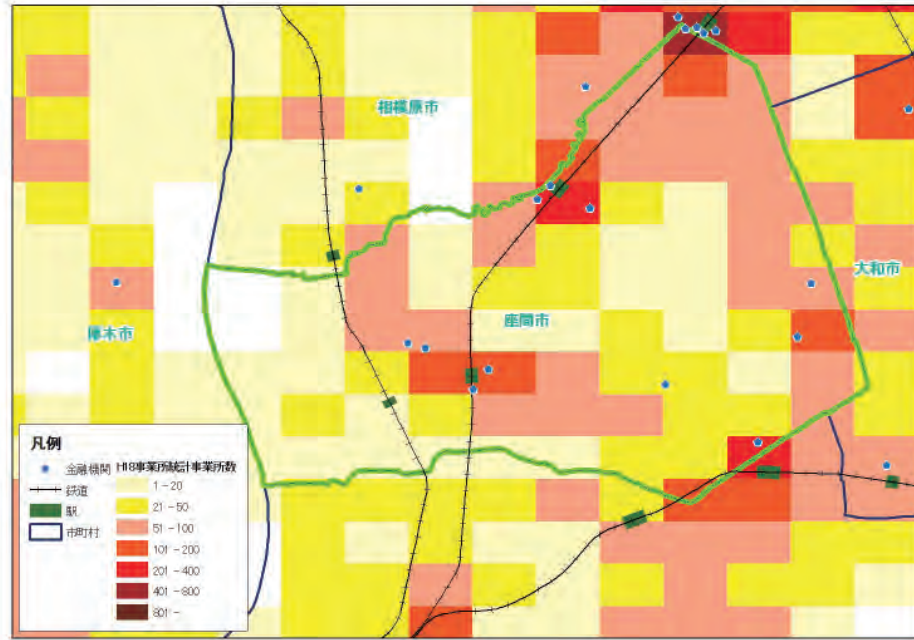


図 35 金融機関店舗と事業所数の関係(座間市)

ケ. 上野原市

上野原市内の金融機関の店舗は、市内では、事業所の集まる地域に集中する傾向にある。しかし、事業所が少ない地域への出店も見受けられる。

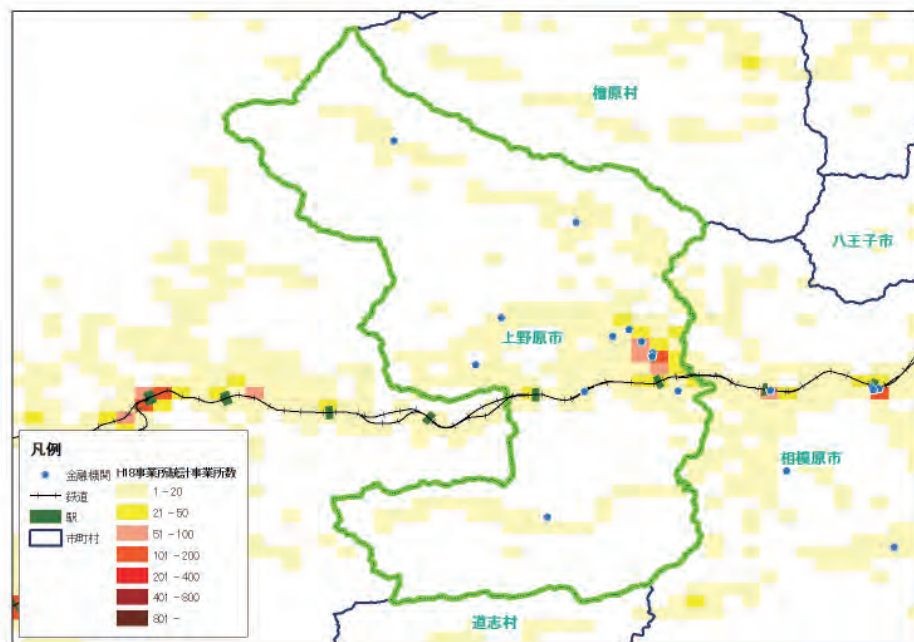


図 36 金融機関店舗と事業所数の関係(上野原市)

(4) 金融機関店舗の立地状況から見る出店傾向

「(1) 金融機関店舗分布状況」、「(2) 金融機関店舗分布と人口分布の関係」、「(3) 金融機関店舗分布と事業所分布の関係」の調査結果より、金融機関店舗の出店傾向について考察する。

全体の分布状況からは、鉄道駅周辺に集中していることが把握できた。

人口分布との関係を見ると、市内の人口が多い地域に金融機関の店舗が出店していることが分かった。

事業者分布との関係についても、同様に、事業所が多い地域に金融機関の店舗が出店している。特に、事業所に関しては、事業所数が200を超える地域の周辺には、多くの金融機関の店舗が出店していた。

そこで、今後、相模原市内への金融機関の店舗誘致にあたっては、既存の人口や事業所の集積地域とは異なる、新たな、人口や事業所の集積する地域の創出が必要となると考察する。

第3章 相模原市内金融機関の現状

相模原市に出店している金融機関の実状、今後の出店意向等を把握するため、金融機関を対象としたヒアリング調査を実施した。

1 金融機関ヒアリング調査

相模原市内に出店している金融機関の事業内容、中小企業との関わり、相模原市内への新規出店意向等の把握を目的としてヒアリング調査を実施した。本節では、その調査結果について説明する。

なお、ヒアリング調査時に使用した詳細なヒアリング項目を記したヒアリングシートについては、巻末参考資料 2「金融機関ヒアリング調査 ヒアリングシート」として記載した。また、金融機関ごとの詳細な回答については、巻末参考資料 3「金融機関ヒアリング調査 ヒアリング結果一覧」として記載した。ヒアリング項目及び回答の詳細については、そちらを参照いただきたい。

(1) 金融機関ヒアリング調査・調査概要

金融機関ヒアリング調査の調査概要については、下記の通りである。

【金融機関ヒアリング調査 調査概要】

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">・調査期間：2011年6月6日(金)～2011年9月1日(木)・調査対象：相模原市内に支店を出店している8金融機関
都市銀行(1)、地方銀行(3)、信用金庫(2)、それ以外の金融機関(2)を対象・調査項目：事業内容、中小企業との関わり、新規出店意向、制度融資、インターネットバンキングなど |
|--|

上記調査対象における、「地方銀行」は、「第2章第1節(2)金融機関の分類」における「ウ. 地方銀行」以外に、「カ. 第二地方銀行」が含まれている。「それ以外の金融機関」には、「第2章第1節(2)金融機関の分類」における「ク. 信用組合」～「コ. 農水産業協同組合」と政府系金融機関を指している。

(2) 法人向け及び市民向けの事業内容について

ここでは、金融機関における、法人向け及び市民向けの事業内容に関するヒアリング結果について説明する。本質問群については、金融機関における、店舗ごとの役割分担や事業内容の違いの有無、事業内容の地域差の把握、相模原市内特有の事業内容の把握のために設けた質問群である。

なお、質問群のうち「相模原市内店舗及び営業所の法人向け事業の有無、内容」、「相模原市内店舗及び営業所で行っていない事業の有無、その理由」については、ヒアリングした金融機関から有用な回答が得られなかったため、ここでは説明を割愛する。

ア. 相模原市内の店舗及び営業所における役割

金融機関によっては、店舗ごとに、「個人向けと法人（企業）向けといった役割分担を設けていること」、「注力する業務に差をつけていること。」が明らかとなった。また、店舗ごとに、融資機能の有無など、実施している業務に差をつけている金融機関もあった。これは、融資など特定のサービスを受ける際に、特定の店舗を訪問しなければ、そのサービスを受けられない金融機関があることを示している。

■「相模原市内の店舗及び営業所における役割」に関する金融機関からの主な回答

【都市銀行】

- ・個人向けの支店、法人向け支社に分けることで、両者の業務に注力している。
- ・個人向け支店の中でも、店舗ごとに役割分担をしている。ただし、店舗ごとに連携を図り、ペア体制をとることで顧客の利便性の維持向上に努めている。

【地方銀行】

- ・エリア営業部体制をとり、店舗ごとに役割分担を設けている。[地方銀行 A]
- ・市内店舗では、相模原、橋本、相模大野にある店舗が基幹店舗として担当エリアを持ち、その他のエリア内店舗は、基幹店舗の下に付随する体制をとっている。[地方銀行 A]
- ・融資は、基幹店舗が行っており、基幹店舗以外の店舗に相談があった場合は、基幹店舗を紹介するケースもある。[地方銀行 A]
- ・業務としては、個人向けの業務に注力している。[地方銀行 B]
- ・通常、店舗では全業務を取り扱っており、特に役割分担は設けていない。[地方銀行 C]
- ・出張所では、預貯金の払い戻しはしているが、融資はしていない。[地方銀行 C]

【信用金庫】

- ・支店ごとの役割分担は、特に設けていないが、相模原市内の店舗は、企業向け融資が順調なため、実質的には、法人向け融資に重点を置いている。[信用金庫 A]
- ・相模原市内にある支店でも、店舗ごとに市場が異なるため、相談される内容も違うことがある。
[信用金庫 A]
- ・役割分担は設けていない。[信用金庫 B]

【それ以外】

- ・市内にある営業所では、融資を含む全業務に対応している。[それ以外 A]
- ・例外はあるが、どの店舗でも、取り扱うサービスは同じである。[それ以外 B]

イ. 相模原市内店舗及び営業所特有の市民向け事業の有無、内容

市内特有の市民向け事業については、ほとんどの金融機関で「特にない。」という回答であった。なお、市内特有の市民向け事業があると回答している金融機関では、地方銀行 B の「神奈川県内限定の個人向けローンを実施している。」といった回答があった。

(3) 中小企業との関わり方

ここでは、金融機関と中小企業との関わり方に関するヒアリング結果について説明する。相模原市内の事業者の更なる発展のためには、金融機関の支援が必要となる場面も多い。そこで、金融機関が中小企業やベンチャー企業を中心とした事業者に対して行っている支援事業の内容、支援に必要な条件に関する詳細把握のため本質問群を設けた。

ア. 中小企業への支援事業の内容

中小企業向けサービスを扱う金融機関の多くが、ビジネスマッチング（事業拡大や強化等を行いたいと考えている事業者に対し、金融機関の顧客事業者をパートナーとして紹介するサービスのこと）、商談会の開催、融資の実施などの支援を実施していた。また、それ以外にも、海外進出サポート、事業承継支援など金融機関ごとに様々な支援を実施していた。

なお、全体の傾向として、信用金庫では、商談会や物産展と合わせたビジネスマッチングの実施、インキュベーションオフィス（起業や創業を目指し、活動するための事業者を支援するための設備のこと）の貸し出し、創業支援イベントの実施などを行っており、中小企業への支援事業が非常に充実していることが分かった。

■ 「中小企業への支援事業の内容」に関する金融機関からの主な回答

【都市銀行】

- ・ビジネスマッチング、大規模な商談会、中小企業の海外進出サポートなどを行っている。
- ・融資は、窓口で適切なメニューを紹介している。

【地方銀行】

- ・ビジネスマッチングと融資がメインである。[地方銀行 A]
- ・返金条件変更、取引先の経営改善計画の作成に関するサポートを行っている。[地方銀行 A]
- ・中小企業への支援は、信用保証協会の保証、制度融資を利用している。[地方銀行 B]
- ・ビジネスマッチングを実施している。企業内ネットワークを利用したビジネスマッチングも行っている。[地方銀行 C]
- ・個別の相談に応じたハンドメイドの融資が多い。[地方銀行 C]

【信用金庫】

- ・売り上げ向上のための販路開拓、ビジネスマッチングを実施している。[信用金庫 A]
- ・大商談会やビジネスフェア、海外展開のサポート、事業承継の支援を実施している。[信用金庫 A]
- ・中小企業の本業支援をするリレーションシップバンキング⁵に取り組んでいる。[信用金庫 A]
- ・インキュベーションオフィスの貸し出し、地球温暖化防止のための設備投資を行う際のローンを実施している。[信用金庫 A]
- ・日常的に、ビジネスマッチングを目的とした物産展を開催している。[信用金庫 B]

⁵ リレーションシップバンキングとは、長期継続する関係の中から、借り手企業の経営者の資質や事業の将来性等についての情報を得て、融資を実行するビジネスモデルのことを指す。（平成 15 年 3 月 28 日金融庁発表「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム（基本的考え方）-中小・地域金融機関の不良債権問題の解決に向けた中小企業金融の再生と持続可能性（サステナビリティ）の確保-」より引用。）

- ・事業承継支援にも力を入れている。[信用金庫 B]
- ・創業支援のイベントを実施している。[信用金庫 B]
- 【それ以外】
- ・全国展開をしているため、ビジネスマッチングがしやすい。[それ以外 A]
- ・経営安定化のため、株を買う際の融資を実施している。[それ以外 A]
- ・海外展開のサポートを充実させている。[それ以外 A]

イ. 中小企業を支援する際の条件

調査からは、多くの金融機関が、支援に必要な条件を特に設けていないことが分かった。なお、一部の金融機関からは、「企業秘密であるため回答できない。」という答えもあった。

■ 「中小企業を支援する際の条件」に関する金融機関からの主な回答

【地方銀行】

- ・取引が無い企業でも、相談には応じている。[地方銀行 A]
- ・取引が無い企業でも、相談に乗ることは可能である。[地方銀行 C]
- ・ビジネスマッチング等により、他企業を紹介する場合、紹介者としての責任を重視する。[地方銀行 C]

【信用金庫】

- ・支援する条件は、特に設けていない。[信用金庫 A]
- ・支援する企業は選ばない。[信用金庫 B]

ウ. 過去1年間で融資した主な業種、件数

金融機関ごとに、融資先の業種や件数は、大きく異なっており、特色が見られた。なお、一部の金融機関からは、「企業秘密であるため回答できない。」という答えもあった。

■ 「過去1年間で融資した主な業種、件数」に関する金融機関からの主な回答

【都市銀行】

- ・銀行全体としては、製造業、不動産業が多い。

【地方銀行】

- ・金額では、不動産業が多い。[地方銀行 A]
- ・小売業、サービス業、建設業が多い。[地方銀行 B]
- ・実行額ベースでは、不動産業、卸売業、小売業、飲食業が多い。[地方銀行 C]

【信用金庫】

- ・個人の住宅ローン、中小企業、不動産賃貸が多い。[信用金庫 A]
- ・製造業、建設業、卸売業、小売業が多い。[信用金庫 B]

【それ以外】

- ・製造業が最も多い。[それ以外 A]

エ. 今後の中小企業支援に対する方針、取り組み

金融機関からは、地方銀行 B の「保証協会、制度融資を中心に、中小企業支援をしていく。」、それ以外の金融機関 A の「エネルギー関連に対応している企業を応援している。」といった回答があった。なお、一部、金融機関からは、「企業秘密であるため回答できない。」という答えもあった。

オ. ベンチャー企業に対する支援方針

ベンチャー企業であるという理由から、支援方針に差をつける金融機関は無いことが分かった。ただし、ベンチャー企業という理由から、特別扱いをされることも無く、通常の中小企業と同列で評価を受けることになる。

なお、ベンチャー企業に対する支援という面では、創業支援、インキュベーション施設の提供、ベンチャーキャピタル⁶の実施など信用金庫が行う支援が充実していることが分かった。

■ 「ベンチャー企業に対する支援方針」に関する金融機関からの主な回答

【都市銀行】

- ・ベンチャー企業という理由で、他の中小企業と支援条件を変えることはない。

【地方銀行】

- ・元々の取引先から独立しベンチャー企業を設立する場合に、元々の取引先企業が保証人となり、融資を行うケースもある。[地方銀行 A]
- ・ベンチャー企業への融資も、通常の相談で対応しており、他の中小企業と特に差はつけていない。[地方銀行 B]
- ・ベンチャー企業も、支援条件は、その他の中小企業と変わらない。[地方銀行 C]

【信用金庫】

- ・ベンチャーキャピタルをつくった。[信用金庫 A]
- ・ベンチャー支援としてイベントを実施している。[信用金庫 B]
- ・より多くの創業者の支援につなげるため、“創業支援者”の支援をしている。[信用金庫 B]
- ・駅前テナントビルのインキュベーション施設への作り替えを進めている。[信用金庫 B]

【それ以外】

- ・ベンチャー企業への融資は、リスクが高いため、事業性をじっくりと見てからの対応となる。ただし、難しいが融資をするケースもある。[それ以外 A]

(4) 企業支援による地域金融としての取り組み

ここでは、金融機関における、企業支援による地域金融としての取り組みに関するヒアリング結果について説明する。本調査における地域金融とは、金融機関が行う地域密着型金融のことで、コミュニティビジネス⁷を行う NPO 等への融資などのことを指す。今後、相模原市内に金融機関

⁶ ベンチャーキャピタルとは、成長性がある未上場企業に資金を投資する組織・企業のことを指す。

⁷ 地域の課題を地域住民が主体的に、ビジネスの手法を用いて解決する取り組みのこと。(関東経済産業省ホームページより引用)

を誘致していく際には、地域で公共的な活動を行う NPO 等への団体に対する支援も行っている金融機関を誘致することが望ましい。そこで、金融機関が行う地域金融に関する取り組みの実態把握のため本質問群を設けた。

ア. 地域金融に対する考え方

金融機関によっては、NPO を対象に融資を実施している。なお、大手金融機関ほど地域金融の取り組みとして、特別なことは実施していない傾向にある。

■ 「地域金融に対する考え方」に関する金融機関からの主な回答

【地方銀行】

- ・地域の企業への支援などにおいて責任を持つようにしている。[地方銀行 A]
- ・地域金融の取り組みとして、特別変わった支援はしていない。[地方銀行 B]
- ・NPO に対しても融資は行っている。[地方銀行 C]

【信用金庫】

- ・中小企業の経営内容を良くすることが役割と考えている。経営が良くなると、貸出金が増える。
[信用金庫 A]
- ・企業支援や NPO 支援は、本業であると考えている。[信用金庫 B]
- ・融資を伸ばすための支援ではないため、この結果、融資が減っても構わない。[信用金庫 B]

イ. 地域金融の取り組み状況

具体的な取り組み内容としては、リレーションシップバンキングの実施という回答が複数あった。一方、地域金融の取り組みとしては、特別なことをしていないという回答もあった。

■ 「地域金融の取り組み状況」に関する金融機関からの主な回答

【地方銀行】

- ・地域の NPO 支援として、老人ホーム開設資金の融資を行った。[地方銀行 A]
- ・地域金融の取り組みとして、特別変わった支援はしていない。[地方銀行 B]

【信用金庫】

- ・リレーションシップバンキングを実施している。[信用金庫 A・B]

【それ以外】

- ・商店街支援、団地金融支援は実施しているが、NPO への融資は行っていない。[それ以外 A]
- ・昨年度は、自治会に対しての融資を実施している。[それ以外 B]

ウ. 地域金融に関する今後の方針

今後の方針としては、地方銀行 A の「今後も神奈川県内のシェアを増やすことで、顧客の信頼を得るようにしていく。」という回答があった。

(5) 新規店舗出店に対する考え方、方針

ここでは、金融機関における新規店舗出店に対する考え方、方針に関するヒアリング結果について説明する。金融機関の誘致策を検討する際には、金融機関ごとに定められた新規店舗出店の条件や方針を把握する必要がある。そこで、本質問群では、金融機関にとってのマーケティング対象として相模原市の現状、現在の相模原市内への新規出店意向、新規出店を行う際の条件把握など金融機関誘致策の検討に資する質問項目を設けた。

ア. マーケティング対象としての相模原市の現状

金融機関にとって、「相模原市は、魅力的なマーケットである。」という回答があった。また、地方銀行 B では「住宅ローン」、信用金庫 A では「法人」をマーケティング対象としていることが分かった。

■ 「マーケティング対象としての相模原市の現状」に関する金融機関からの主な回答

【地方銀行】

- ・相模原市のマーケティング対象は、住宅ローンとなっている。[地方銀行 B]
- ・相模原市に限らず、東日本大震災以降は、住宅取得意欲が落ち込んでおり厳しい状況にある。

[地方銀行 B]

【信用金庫】

- ・法人を対象に重点的に取り組んでいる。[信用金庫 A]
- ・株式会社としてみれば、魅力的なマーケティング対象である。[信用金庫 B]

【それ以外】

- ・魅力的なマーケットである。[それ以外 A]

イ. 相模原市内金融機関の店舗数

金融機関にとっては、「過密状態」といった回答が多かった。一方で、「数より質を比べるべき」、「津久井地区にも金融機関が必要」、「地域のことを考えてくれる金融機関が必要」という意見もあった。

■ 「相模原市内金融機関の店舗数」に関する金融機関からの主な回答

【信用金庫】

- ・分布的に見れば足りていないかもしれないが、実際は、過密になっているように思える。[信用金庫 A]
- ・金融機関の数を比べることに意味は無く、実際は質の問題である。[信用金庫 A]
- ・今後も、リニア中央新幹線開通などの影響で金融機関は増えていくと思う。[信用金庫 B]
- ・津久井地区にも、金融機関は必要なのではないかと思う。また、サービスがマイナスの地域をプラスにすることも必要だと思う。[信用金庫 B]
- ・地域のことを考えてくれる金融機関が必要だと思う。[信用金庫 B]

【それ以外】

- ・現在の店舗数で市内全域を網羅している。また、過去には、統廃合をしたため、店舗数は少なくなっている。[それ以外 A]

ウ．相模原市及びその近隣市への新規店舗出店意向の有無

金融機関にとって、新規店舗出店意向に関しては、「企業秘密」となっており、あまり有効な回答は得られなかった。一方で、それ以外の金融機関 A、それ以外の金融機関 B からは、「新規出店の意向はない。」という回答があった。

エ．新規店舗を出店する際の方針、条件

金融機関ごとに、様々な店舗の出店方針があることが分かった。例えば、「既存の出張所をリニューアルする。」、「ミニ店舗を開設する。」、「インストアブランチ方式（スーパーなどの店内の一角に、小型の有人店舗を出店する方式）で出店する。」といった回答があった。一方で、最近では、以前のように、駅前や駅近辺に出店するという傾向にはなっていないことも分かった。

また、金融機関によっては、コンビニ内 ATM の活用、インターネットバンキングの普及により、新規出店をすることが難しいとの回答もあった。

■ 「新規店舗を出店する際の方針、条件」に関する金融機関からの主な回答

【地方銀行】

- ・神奈川県外に出店するよりも、地場を固めることを重視している。[地方銀行 A]
- ・最近では、既存の出張所をリニューアルすることで、個人の資産運用に特化したミニ店舗を開設している。[地方銀行 A]
- ・最近の新規出店は、インストアブランチ方式であり、駅前に出店するという傾向はない。[地方銀行 B]
- ・コンビニ内 ATM もあるため、これ以上店舗を増やしていくことは難しい。[地方銀行 C]

【信用金庫】

- ・今では、新規出店時、駅近くへと出店することは無くなってきている。[信用金庫 A]
- ・個人利用者は、ATM やインターネットバンキングがあるため、駅近くに店舗が無くても、不便に感じるものが少なくなっている。[信用金庫 A]
- ・儲かる所に出店するという発想はない。[信用金庫 B]

【それ以外】

- ・新規店舗出店は、中小企業が集積している地域を対象にしている。[それ以外 A]
- ・今後は、企業が集積しそうな所に、先んじて出店するということはない。[それ以外 A]
- ・全都道府県に出店しているので、不採算の店舗があったとしても閉店しない。[それ以外 A]
- ・基本は、人口が集中している所に出店する。[それ以外 B]
- ・津久井地区は、人口が少ないため、出店しても商売にならない。[それ以外 B]

(6) 地域との関わり方

ここでは、金融機関における、地域との関わり方に関するヒアリング結果について説明する。金融機関では、行政機関との人材交流として、職員の出向や公務員の受入れを行っている。また、行政機関が実施する事業へ関与することがある。そこで、本質問群では、金融機関における行政機関との関わり全般、地域住民との交流事業の実施状況について把握するための質問項目を設けた。

ア. 人材交流事業に対する考え方

人材交流事業について、行政機関との交流を中心にヒアリングを行った。結果として、金融機関側の人材交流のメリットには、「派遣先の生の声を聞くことができる。」「内情を知ることができる。」などの回答があった。また、「出向先の業務を経験し、その経験を役立ててもらうことも目的の一つとしている。」ことが分かった。

なお、金融機関によっては、最近では、即戦力となる人材が求められるため、出向させすぎると余力がなくなるとの回答もあった。

■ 「人材交流事業に対する考え方」に関する金融機関からの主な回答

【都市銀行】

- ・顧客となる企業との人材交流は、経営層の判断によって行っている。

【地方銀行】

- ・神奈川県内の行政機関と人材交流を実施している。[地方銀行 A]
- ・人材交流のメリットは、派遣先の生の声を聞くことができる点、内情を知ることができる点にある。出向後は、派遣先で得た経験や知識を、業務に活かせる部署に配属されるケースもある。

[地方銀行 A]

- ・人材の出向、受入れも活発に行っている。[地方銀行 B]
- ・行政機関との人材交流を行っている。[地方銀行 C]

【信用金庫】

- ・国や地方自治体に出向させている。[信用金庫 A]
- ・最近では、即戦力となる人材の出向が求められるため、あまり多人数を出向させてしまうと、余力がなくなってしまう。[信用金庫 A]
- ・国や東京都内の行政機関と人材交流をしている。[信用金庫 B]
- ・出向先は、産業振興セクション、企画調整セクションなど全体を見ることができるセクションが多く、出向後に、その経験を役立てることを目的としている。[信用金庫 B]

【それ以外】

- ・以前は、神奈川県内の行政機関と人材交流を行っていた。[それ以外 B]

イ. 市役所等行政機関が実施する事業への関わり方

金融機関からは、市役所の実施している事業に対する具体的な関わり方について回答があった。一方、「最近では、行政機関と付き合うメリットが無くなってきている。」という回答もあった。

■「市役所等行政機関が実施する事業への関わり方」に関する金融機関からの主な回答

【都市銀行】

- ・行政機関の実施事業への対応は、本部との相談になる。

【地方銀行】

- ・相模原フェスタの協賛、講演会を開催している。[地方銀行 C]

【信用金庫】

- ・行政機関実施イベントでの協賛や共催は非常に多い。[信用金庫 A]
- ・最近では、市との付き合いにメリットが無くなってきている。[信用金庫 B]

【それ以外】

- ・地域振興券の手続き、ポスターの掲示協力などがある。[それ以外 B]

ウ．地域住民に対する交流、地域への還元に関する取り組み

地域住民との交流については、職業体験やインターンシップなどを実施しているという回答があった。また、交流に積極的な金融機関は、自治会主催のお祭りへの参加といったことも実施していることが分かった。なお、地域交流は、多くの金融機関が支店の判断で実施していることも分かった。

■「地域住民に対する交流、地域への還元に関する取り組み」に関する金融機関からの主な回答

【都市銀行】

- ・子供たち向けの就業体験などを実施している。
- ・店舗ごとの地域交流を行っているが、取引先との交流が中心になってしまう。

【地方銀行】

- ・職業体験やインターンシップを実施している。[地方銀行 A]
- ・支店レベルでは、本店の許可は必要だが、支店長の判断によって、地域イベントへの参加を行い交流したケースもある。[地方銀行 A]
- ・支店レベルの交流は、店舗職員の半数がパートという支店もあり、まとまった人数を集めることが難しいことから活発ではない。[地方銀行 B]
- ・自治会のお祭りなど、地域のイベントへ参加している。[地方銀行 C]

【信用金庫】

- ・工業団地で行う祭りに対して、協賛金を出しているケースもある。[信用金庫 A]
- ・防犯、子育て、小学校での理科教育など多種多様な分野で地域との付き合いがある。[信用金庫 B]

【それ以外】

- ・相模原市民桜まつりへの参加のほか、各店舗での企画も実施している。[それ以外 B]

(7) 制度融資に関する考え方

ここでは、金融機関における制度融資に関する考え方について、ヒアリング結果を説明する。相模原市では、制度融資である「相模原市中小企業融資制度」をはじめ、補助金や助成など様々な種類の中小企業への支援メニューを持っている。その中でも、制度融資は、相模原市が、金融機関と密接に関連している支援メニューである。そこで、本質問群では、金融機関における制度融資に対する考え方、現状の「相模原市中小企業融資制度」に関する意見を聞くための質問項目を設けた。

ア. 制度融資に対する考え方

制度融資は、ヒアリング対象の金融機関では、積極的に活用されていることが分かった。また、制度融資は、「金融機関にとっても有意義な制度。」「中小企業が行動する際のツールになる。」という回答もあった。

■ 「制度融資に対する考え方」に関する金融機関からの主な回答

【地方銀行】

- ・低金利で借りられるのは利用者にとってメリットであり、金融機関としても活用しやすい。

【地方銀行 A】

- ・中小企業が、何かしらの行動をする際のツールにもなる。【地方銀行 A】
- ・取引先は、中小零細企業なので、制度融資の使用は非常に多い。【地方銀行 B】

【信用金庫】

- ・制度融資は、相模原市内では、活発に使用している。【信用金庫 A】

【それ以外】

- ・地域の制度融資は、それほど使用していない。【それ以外 A】

イ. 現状の相模原市の制度融資

肯定的な回答では、「金利面が充実している。」「相模原市が直接利息を払うので分かりやすい。」といった回答があった。一方で、他市と比べても、「メニュー内容が、あまり代わり映えしない。」という回答もあった。なお、特筆すべき回答として「制度よりも、制度の認知度に問題があるのではないかと思う。」というものがあつた。

■ 「現状の相模原市の制度融資」に関する金融機関からの主な回答

【都市銀行】

- ・相模原市の制度メニューは、他市とあまり変わらない。

【地方銀行】

- ・他市と比較して、相模原市の制度は、使いやすい。【地方銀行 A】
- ・融資の上限額は、1億や2億といった額を融資するものでないため、さほど問題無いように思える。問題点は、制度よりも、制度の認知度にあるのではないかと思う。【地方銀行 A】
- ・他市と比べ、金利面も充実しており、顧客からの資金需要にも対応できている。【地方銀行 B】

- ・他市では、認定書を当日発行できる市もあるので、相模原市も当日発行することが望ましい。
[地方銀行 B]
- ・相模原市の制度は、市が直接利息を払うので分かりやすく良い。[地方銀行 C]
- ・金額の上限がもう少し高くても良いのではないかと思う。[地方銀行 C]
- 【信用金庫】
- ・金利面で見ると安いと思う。[信用金庫 A]
- ・メニュー自体は、他市と比べてあまり変わり無いが、地域特性上、製造業にウェイトを置いているように見える。[信用金庫 A]
- ・制度の情報を職員に周知するようにしている。認知度は、中小企業の人も十分認知しているはずなので問題ない。[信用金庫 B]
- ・充実度も他市と比べる限り問題ない。[信用金庫 B]
- ・現状の問題点は、限度額にあるように感じるが、小口多数を対象とみれば十分である。[信用金庫 B]
- 【それ以外】
- ・メニューは十分整っているため問題はない。[それ以外 A]

ウ. 金融機関として求める制度融資

金融機関として求める制度融資については、地方銀行 C から「変動金利のものがあれば良いと思う。」という回答があった。

エ. 相模原市で行う制度融資の方向性

相模原市で行う制度融資の方向性については、地方銀行 A の「神奈川県と同じ内容の融資がある必要はない。」、地方銀行 C の「環境対策の制度は、設備融資が中心となっているので、その資金用途をなくすことを検討できないか。」といった回答があった。

(8) 金融機関のインターネットバンキングに関する考え

ここでは、金融機関における、インターネットバンキングに関する考えについてヒアリング結果を説明する。近年、インターネットバンキングの普及によって、個人や事業者の利便性は、格段に向上した。しかし、一方で、個人や事業者が、直接、金融機関を訪れる必要性が薄れることもあり、新規出店に対して、影響を与えている可能性がある。そこで、本質問群では、インターネットバンキングのサービスのターゲットや方法、実店舗との関係性などについて把握するための質問項目を設けた。

ア. サービスのターゲット

サービスのターゲットについては、「若者」、「パソコンに慣れている人」、「日中の来店が困難な人」という回答が多かった。また、「定期的な振込利用者を対象にしている。」という金融機関もあった。

■「サービスのターゲット」に関する金融機関からの主な回答

【都市銀行】

- ・サービスのターゲットは、すべての取引先である。

【地方銀行】

- ・インターネットを使うことに、抵抗がない世代(若者)である。[地方銀行 A]
- ・若者に限らず、インターネットバンキングの利用率は上がっている。[地方銀行 B]
- ・若者、日中の来店が困難な人を対象にしている。[地方銀行 C]

【信用金庫】

- ・法人をターゲットにして、利用法人の決済合理化、人件費削減などに繋げられるようにしている。[信用金庫 A]

【それ以外】

- ・ターゲットは、インターネットに慣れている人になってしまう傾向がある。[それ以外 A]
- ・学生、新社会人等の若い人、パソコンに慣れている人を対象としている。また、携帯電話口座振替利用者、定期的な振込利用者なども対象にしている。[それ以外 B]

イ. サービスの方法

「サービスは、インターネットや携帯電話から利用できるように提供している。」という回答が多かった。また、それ以外にも、「電話や専用回線から利用できる。」という回答もあった。

ウ. 今後のインターネットバンキングに対する考え方

セキュリティ面に関連した回答が、複数あった。その一方、「メガバンクの行うインターネットバンキングの進展は非常に早い。」といった回答もあった。

■「今後のインターネットバンキングに対する考え方」に関する金融機関からの主な回答

【地方銀行】

- ・今後も個人顧客には、積極的に利用して欲しいと考えている。[地方銀行 B]

【信用金庫】

- ・セキュリティには、メガバンク並に費用を掛けている。[信用金庫 A]
- ・メガバンクの行うインターネットバンキングの進展は非常に早い。[信用金庫 B]

【それ以外】

- ・今後、発展していくには、セキュリティ面の強化が必要になる。[それ以外 B]

エ. インターネットバンキングが社会に与えると考えられる影響

インターネットバンキングが社会に与える影響については、ヒアリング調査から公式回答を得ることは難しい。そこで、あくまで本調査に应对した担当者の個人的な見解に限定して得た回答を記載すると、「インターネットバンキングへのシフトは、利便性向上とともに、少しずつ行われていく。」「インターネットバンキングの普及で、支店のサービスは、より高度なものを目指すことになる。」といったものであった。

オ. インターネットバンキングサービスと実店舗の関係性

インターネットバンキングサービスと実店舗との関係性についても、ヒアリング調査から公式回答を得ることは難しい。そこで、あくまで応じた担当者の個人的な見解に限定して得た回答を記載すると、多くの担当者が「店舗数が減ることは無い。」としている。ただし、「相談や契約、窓口を好む高齢者の存在などがあるため、店舗数を減らす方向に向かわない。」との見方もあった。

しかし、新規出店に対しては、「増やしていく方向にはいかない。」、「個人にとっては、実店舗が必要なくなる。」などの見解も示された。

■ 「インターネットバンキングサービスと実店舗の関係性」に関する担当者の主な見解

- ・インターネットバンキングの普及で店舗数が減ることは、過当状態にある地域を除けば、基本的にはない。
- ・今後、インターネットバンキングが、普及していても、実店舗が無くなることはないと考えられる。年齢層の高い顧客は、窓口での直接のやり取りを好むこと、できることに限りがあることなどが、その要因である。
- ・インターネットバンキングの普及で、店舗数が減ることはないが、増やしていく方向には向かわないと考えられる。
- ・相談、契約などの都合で、人的な所も大事になってくる。
- ・窓口でなくては対応できない業務もあるため、有人窓口が完全になくなることは無いと考えられる。
- ・インターネットバンキングが充実してくると、個人にとって、実店舗はいらなくなる。また、企業でも、ほとんどがインターネットバンキングを利用している。
- ・相談業務を減らすことはできないため、結局のところ、機械でできることは機械に、というバランスの問題になる。
- ・当初は、影響を受けるのではという焦りはあったが、実際にそこまでの影響はなかった。そのため、今以上に、普及しても困ることはない。
- ・インターネットバンキングの利用者が増えても、店舗を減らすことはない。
- ・インターネットバンキングが普及しても、そう簡単には、店舗を減らせないため、店舗数削減という方向性にはならない。

2 市内金融機関の現状と今後の取り組み

市内金融機関の現状と今後の取り組みに関して、金融機関ヒアリング調査結果から明らかとなったことを、いくつかのポイントに分けて整理する。

① 金融機関には分類及び支店ごとの役割分担があり、店舗ごとのサービスの質は一定ではない

前節「(2) 法人向け及び市民向けの事業内容」の結果から、金融機関の分類(都市銀行、地方銀行、信用金庫など)によって、それぞれ、注力している業務が異なっていることが分かった。また、金融機関によっては、支店ごとに、取り扱い業務も異なっている。そのため、現状では、特定店舗(相模原や橋本などの市内中心市街地にある店舗)を訪問しなければ、特定のサービス(融資など)が受けられない状況となっている。

そこで、相模原市内の金融機関において、どの店舗でも、市の支援制度全般の紹介や融資、経営相談などの一律のサービスを受けられるように、利用者の利便性の一層の向上を図ることを働きかけていくことが必要であると思われる。

② 中小企業への支援は「融資」と「ビジネスマッチング」が基本

前節「(3) 中小企業との関わり方」の結果から、金融機関の分類や規模とは関係なく、どの金融機関でも「融資」と「ビジネスマッチング」を実施していることが分かった。また、信用金庫を中心に、中小企業への支援が充実している金融機関では、海外展開支援や事業承継支援など幅広い支援を実施している。

また、前節「(7) 制度融資に関する考え」の結果から、相模原市中小企業融資制度についても、金融機関が中小企業に対して融資をする際に、積極的に活用されていることが分かった。そこで、相模原市としても、企業活動の資金需要に対応し、相模原市中小企業融資制度のメニュー内容の更なる充実を図ることで、より広範に制度が活用されるよう取り組みを進めることが望ましい。

③ 相模原市への新規出店は難しいという意識を持っている

前節「(5) 新規店舗出店に対する考え方、方針」の結果から、現状から見て金融機関の多くが、相模原市内にある店舗数は、市内全域を網羅し、十分に充たされているとの認識を持っていることが分かった。今後、相模原市内に新たな出店を促すためには、既存地域とは異なる新たな人口や事業所の集積する地域の創出が必要となる。

④ インターネットバンキングやコンビニ内 ATM 普及が金融機関に影響を与えている

前節「(8) 金融機関のインターネットバンキングに関する考え」の結果から、インターネットバンキングやコンビニ内 ATM の普及による既存店舗への影響は少ないことをうかがい知ることができた。金融機関としても、インターネットバンキング等が、個人及び法人にとって、通常利用時には便利でも、窓口のある店舗が必要であるとの認識を持っている。

しかし、新規出店に対しては、影響を与えていることもうかがい知れた。そこで、その影響を払しょくできるほどの、新規出店を促すメリットを PR していく必要があると思われる。

第4章 相模原市内事業者と金融機関の関わり

第2章、第3章での金融機関に関する調査に続き、金融機関の顧客となる事業者に関する調査として、相模原市内事業者を対象としたヒアリング調査による実状把握を行った。

1 事業者ヒアリング調査

相模原市内に誘致する金融機関については、相模原市内事業者が抱えている課題の解決、発展的取り組みへの支援に対して役立つ金融機関であることが望ましい。そのためには、相模原市内事業者が抱えている課題、金融機関に対するニーズを把握することが必要となる。

そこで、相模原市内に存在する事業者と金融機関の関わり、事業者が抱える課題の把握などを目的として、相模原市内で活動する事業者に対してヒアリング調査を実施した。本節では、その調査結果について説明する。なお、調査では、過去に市や県の表彰受賞歴のある事業者、今後の新規事業展開に積極的に取り組んでいる事業者を対象としている。ただし、これは、相模原市内の事業者数に対し、抽出数が少ないため、あくまでヒアリング対象の事業者としての意見であり、市内事業者全体の意見でない点については、ご注意頂きたい。

また、ヒアリング調査時に使用した、詳細なヒアリング項目を記したヒアリングシートについては、巻末参考資料4「事業者ヒアリング調査 ヒアリングシート」として記載した。また、事業者ごとの詳細な回答については、巻末参考資料5「事業者ヒアリング調査 ヒアリング結果一覧」として記載した。ヒアリング項目及び回答の結果の詳細については、そちらを参照頂きたい。

(1) 事業者ヒアリング調査・調査概要

事業者ヒアリング調査の調査概要については、下記の通りである。

【事業者ヒアリング調査 調査概要】

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">・調査期間：2011年10月17日(月)～2011年11月16日(水)・調査対象：相模原市内で事業を営む事業者10社
製造業(3)、小売業(3)、情報サービス業(2)、コミュニティビジネス(1)、飲食業(1)・調査項目：事業内容、事業実施上の課題とその解決方法、金融機関及び行政との関わり、インターネットバンキング |
|---|

(2) 事業実施上の課題とその解決方法

ここでは、事業実施上の課題とその解決方法に関するヒアリング結果について説明する。相模原市の支援メニューについては、当然ながら事業者が抱える課題解決に役立つメニューであることが望ましい。そこで、本質問群では、事業者が過去に抱えていた課題を解決するために、どのように、金融機関や行政を活用していたかを把握する質問項目を設けた。加えて、現在、抱えている課題、今後の発展に向けて必要な支援に関しても把握できる質問項目を設けた。

ア. 過去に抱えていた課題と対応策

ヒアリング対象ごとに、様々な課題と対応策に関して回答があった。注目したい回答としては、製造業 A の「公的機関から融資を受けるには、時間が掛かる。」、小売業 A の「相模原市の融資制度は、金融機関から紹介をしてもらった。」というものがあつた。

■ 「過去に抱えていた課題と対応策」に関する事業者からの主な回答

【製造業】

- ・創業時には、借り入れできなかつたため、受注を担保に運転資金を借りた。[製造業 A]
- ・取引先が倒産し、民事再生され、2 か月分の売り上げを債権化された。その際、公的機関からは、融資を受けられたが、時間が掛かることが問題であつた。[製造業 A]
- ・相模原市内に工場が点在していたため、物流費が掛かっていた。そこで、昨年度、現在の本社兼工場を購入した。現在の本社兼工場は、部品を製造している工場と地続きになっているため移送が必要なくなり、物流費を抑えられるようになった。[製造業 C]

【小売業】

- ・集客手段の 1 つとして、店舗前に駐車場を作りたいと考えた。そこで、信用金庫からの提案で相模原市の制度融資である「景気対策特別資金」を活用し駐車場を確保した。[小売業 A]
- ・CD の売上げが減少してきているため、買取価格や販売価格を制御することで、粗利の管理をしている。[小売業 C]

【情報サービス業】

- ・設立時は、自己資金や身内からの借金を利用して、会社を興したため、金融機関はあまり役に立っていない。[情報サービス業 A]
- ・以前は、行政の支援制度に関する情報が分からない状態だった。現在は、情報も容易に知ることができ、また、市役所に、電話やメール、直接の相談をすることで何とか対応している。[情報サービス業 A]
- ・過去に大きな課題は無かつた。相模原市の制度も以前から使っており、借入れで困ったこともない。[情報サービス業 B]

【コミュニティビジネス】

- ・事務所を開くことができるテナントを探すのに手間が掛つた。
- ・現在の事務所も賃借料が高い。

【飲食業】

- ・店内を全席禁煙、室外席を喫煙席にすることで分煙にした結果、客数が増加した。
- ・設備の老朽化に伴い厨房施設の更新資金を融資で対応した。

イ. 中小企業経営に係る様々な課題への対応

企業の社会的な責任とその対応という観点から、調査では、人材育成、事業承継、円高の影響、景気低迷の影響、ISO⁸の取得、バリアフリー化、東日本大震災の影響など、中小企業経営に係る

⁸ 国際標準化機構のこと。ISO の取得といった場合には、品質マネジメントシステム関係の ISO9000 シリーズや環境マネジメントシステム関係の ISO14000 シリーズの認証を、取得することを指す。

様々な課題とその対応策に関する回答を得た。この結果、人材育成や雇用を課題としている事業者が多いこと、東日本大震災の影響では、取引先企業の稼働停止、計画停電などの影響を受けた事業者があることが分かった。

■ 「中小企業経営に係る様々な課題への対応」に関する事業者からの主な回答

【製造業】

- ・若手の人材育成が、現在の課題である。今までは、他企業に預け育成していた。現在は、交流会に出席することや中小企業大学校へ行かせることを検討中である。[製造業 B]
- ・輸出をしていないため、円高の直接の影響はなかったが、発注先が計画を止めてしまった。[製造業 B]
- ・ISO 取得に取り組んでおり、銀行からも資金調達時に評価を受け、最高の割引で融資を受けることができた。[製造業 C]
- ・東日本大震災の影響による取引先工場の稼働停止の影響を受けたことで、3~5月の売り上げが激減した。[製造業 C]

【小売業】

- ・人材育成が課題。ゼロから育成すると、時間と費用が掛かるため支援が欲しい。[小売業 A]
- ・リニューアル時には、車いすが通れるようバリアフリーに配慮した。[小売業 B]
- ・東日本大震災以降、店の使用スペースを限定し、陳列商品も減らしている。[小売業 B]
- ・社員の雇用も厳しく、勤務日数を減らしている。[小売業 B]
- ・人材育成が1番の課題であり、1番力を入れている。[小売業 C]
- ・円高の影響は、ほとんどない。また、景気に左右されることも無いが、天候に左右される。[小売業 C]
- ・東日本大震災以降、夜8時以降の売上げが減少しているため、販促で対応している。また、計画停電への対応もあり、停電時は、防犯のため店舗を閉店していた。[小売業 C]

【情報サービス業】

- ・外部講師を利用することで、人材育成をしているが、助成が無くなってきたため実施しにくくなっている。[情報サービス業 A]
- ・定期採用時も問題となったが、人材育成に関する課題解決において、金融機関はあまり役に立っていない。[情報サービス業 A]
- ・人材育成が1番大きな課題である。新規に人材を採用しても、技術が身につくまでに時間が掛かる。[情報サービス業 B]

【飲食業】

- ・円高の影響と材料費の高騰は相殺している。
- ・景気低迷の影響で売上が減少している。

ウ. 会社または団体が抱える独自の課題と対応策

調査からは、事業者ごとに、様々な課題を抱えており、それらの対応に努力を重ねていることが分かった。

■ 「会社または団体が抱える独自の課題と対応策」に関する事業者からの主な回答

【製造業】

- ・ 給料が高くても、高リスクや短納期の仕事など激務が多く、連日の徹夜、深夜残業が続くため社員が居つかない。【製造業 A】
- ・ 社員それぞれが、同じような仕事ができるように育てる必要がある。このため、新社員を採用するより、同じような技術、能力を有する仲間と仕事をしたほうが仕事を回しやすい。【製造業 A】
- ・ 2次製品の開発が課題である。【製造業 B】
- ・ 顧客に対し、製品のことを良く理解してもらおうという面でのPRが必要である。【製造業 B】
- ・ 取引先の影響を受けない製品の開発が課題である。【製造業 C】

【小売業】

- ・ 集客と顧客の固定化は、永遠の課題である。【小売業 A】
- ・ 集客の努力として、チラシのポスティング、取扱商品が異なる他店舗とのコラボレーションを実施している。また、取り組みに共感してもらえる店舗には、ポスターの掲示、チラシの設置をさせてもらっている。結果、相模原市内 300 店舗とコラボレーションができた。【小売業 A】
- ・ 通販の影響もあり、業界全体として、商品の購買が減少している。【小売業 B】
- ・ 取引先全員が同じ銀行を使うなどユーザーの共有化を進め、コラボレーションを進めている。【小売業 B】
- ・ 今後のことを考え、今まで取り扱ってきた商品以外にも扱うようにした。【小売業 C】

【情報サービス業】

- ・ 個人情報保護法が制定されたため、他社や下請けとの仕事がやりにくくなっている。【情報サービス業 A】
- ・ 人材派遣の際、派遣先で顧客に必要とされるのは、40代前半までの人材である。このため、それ以降のキャリアパスをどうするかが課題として大きい。【情報サービス業 B】
- ・ 業務ピーク時は、市内の他の事業者と連携して仕事をしている。そのため、横の連携を図ることで、力を強化していきたい。【情報サービス業 B】

【コミュニティビジネス】

- ・ 事業を進めていく上で、地域との繋がりを強めていく必要がある。

【飲食業】

- ・ 個人店舗なので、大きな資本が、良いものを出していく現状への不安がある。
- ・ 今後は、個性を出していくしかないと思う。

エ. 今後の事業展開と必要な支援

調査からは、事業者ごとに、様々な事業展開を予定しており、それに対する支援を求めていることが分かった。

■ 「今後の事業展開と必要な支援」に関する事業者からの主な回答

【製造業】

- ・海外の事務所を探す時に、治安の関係などを考えると探すのが難しいので、公的な機関で紹介する仕組みを構築して欲しい。[製造業 A]
- ・金銭面でのサポートとして、融資をして欲しい。[製造業 A]
- ・取引先の状況に影響を受けない製品の製造と商品化を進めていく。[製造業 C]
- ・相模原市内で生まれた技術なので、市役所でも応援してほしい。[製造業 C]

【小売業】

- ・独立を希望しているスタッフもいるので、今後は店舗数を増やしたい。その際に、どんな支援があるかが分からない。[小売業 A]
- ・今後は、色々な商材を扱っていききたい。新たに、事業開発セクションを設けた。[小売業 C]
- ・出店場所、条件が合えば、どんどん出店していききたい。[小売業 C]

【情報サービス業】

- ・現在、取り組んでいるシステム開発を成功させたい。市役所でも、新システムを上手に活用して欲しい。[情報サービス業 B]

【コミュニティビジネス】

- ・市役所に、金銭面での補助を受けずに、活動できるようにしたい。
- ・新たな事業展開を考えている人たちの資金調達が課題になる。

【飲食業】

- ・1人でできる利点を活かしたインターネット販売をしたい。少しでも売上が増えていくことを願う。ただし、メインにしていくつもりはない。
- ・販売が軌道にのれば、新規設備投資が必要になる。

(3) 金融機関及び行政との関わり

ここでは、事業者の金融機関及び行政との関わりについて、ヒアリング結果を説明する。事業者は、金融機関や行政から、ビジネスマッチングや経営相談、情報面での支援などの様々な支援を受けている。そこで、本質問群では、事業者が金融機関及び行政から現在受けている支援の内容、これから期待することを把握できる質問を設けた。

ア. 現在、金融機関及び行政から受けている支援

相模原市からの金融面に関する支援では、相模原市中小企業融資制度や産業集積促進条例(STEP50)が、よく使われていることが分かった。一方、金融面以外の支援に関しては、商談会やビジネスマッチングに参加している事業者があった。また、問題点として、「支援の内容が分かりにくい。」「手続きが煩雑。」というような回答もあった。

■「現在、金融機関及び行政から受けている支援」に関する事業者からの主な回答

【製造業】

- ・相模原市からは、金銭面以外で様々な支援を受けている。[製造業 B]
- ・金融機関実施の商談会には出向いている。[製造業 C]
- ・現在の本社兼工場を購入するときに、相模原市の産業集積促進条例(STEP50)を活用した。[製造業 C]

【小売業】

- ・行政支援として、相模原市中小企業融資制度の「景気対策特別資金」を利用した。[小売業 A]
- ・金融機関や行政が、どんな支援をしてくれるのかが分かりにくい。[小売業 A]
- ・行政支援として、相模原市中小企業融資制度を有効に活用している。[小売業 B]
- ・金融機関や行政との関わりは、資金の借り入れだけである。[小売業 B]
- ・行政からの補助金を活用したことはあるが、手続きが煩雑すぎる。そのため、検討はしているが、余分に手が掛かる場合は活用しない。[小売業 C]
- ・ビジネスマッチングは、あまり上手くいっていない。[小売業 C]

【情報サービス業】

- ・金融機関から、情報提供を受けている。[情報サービス業 A]
- ・ビジネスマッチングに関しては、ビジネスフェアに出展している。[情報サービス業 B]
- ・信用金庫から、専門家派遣と経営診断を受けている。[情報サービス業 B]
- ・相模原市中小企業融資制度の「景気対策特別資金」と「経営安定支援資金」を利用している。なお、この制度は、相模原商工会議所経由で知った。[情報サービス業 B]
- ・相模原市の中小企業研究開発補助金を利用している。[情報サービス業 B]

【コミュニティビジネス】

- ・信用金庫との交流が深く、イベント時などに協賛金を払ってもらっている。また、講演会に参加し講演する機会があった。
- ・相模原市の包括支援センターに資料を置いてもらっている。

【飲食業】

- ・相模原市中小企業融資制度を活用している。

イ. 今後、金融機関及び行政に対して期待すること

金融機関及び行政に対しての期待として、雇用関係の支援、事業発展へ向けた融資、機動的な資金の融資といった回答があった。

■「今後、金融機関及び行政に対して期待すること」に関する事業者からの主な回答

【製造業】

- ・機動的な資金の融資が欲しい。[製造業 A]
- ・ビジネスマッチングにも参加していきたい。[製造業 B]
- ・行政や関連施設で自社製品を使用してデータを取らせてもらいたい。[製造業 B]
- ・金融機関から過去に紹介してもらった企業と大きな取引ができたので、今後もベストマッチン

グをしてもらえると有難い。【製造業 C】

- ・中小企業が発展するときに特殊な制度融資を使いたい。成長率に目を付けた制度融資があっても良い。【製造業 C】

【小売業】

- ・金融機関に対しても、もう少し充実した情報の提供をしてもらいたい。【小売業 B】
- ・何かをしたいと考えた時の支援が、あまりないのが問題である。実際は、異なる名称で、あるのかもしれないが、情報が分からない。【小売業 B】
- ・相模原市中小企業融資制度は、ニーズと使いたい項目にずれがある。限度額上限も増やしてほしい。【小売業 B】
- ・どこの銀行に対してもだが、期待しているのは物件紹介である。お互いが、Win-Win の関係で交流できるようにお願いをしている。【小売業 C】

【情報サービス業】

- ・雇用関係で、何かしらの支援があると良い。【情報サービス業 A】
- ・いろいろな支援を受けているので、今後の要望は特にはない。【情報サービス業 B】

【コミュニティビジネス】

- ・相模原市で協働することが可能な組織、団体等のマッチングをしてけると有難い。

【飲食業】

- ・スピーディーな融資を受けられると有難い。信用保証協会が入ると、更に手続きが難しくなる。

(4) 事業者のインターネットバンキングに関する考え

ここでは、事業者のインターネットバンキングに関する考えについて、ヒアリング結果を説明する。近年のインターネットバンキングの普及により、直接、金融機関を訪れることなく、振込処理や給料振込等、様々な処理をすることが可能となった。そこで、本質問群では、事業者のインターネットバンキングの実施の利用状況の把握、利用するにあたっての課題等について把握するための質問項目を設けた。

ア. インターネットバンキングの利用状況

ヒアリング対象 10 社中 6 社が、インターネットバンキングを利用していた。利用事業者の利用頻度は、取引先 1 社に対し月 1 回から毎日の利用までかなり幅広くなっていた。また、その目的としては、通常の振込や給与振込との回答があった。利用方法については、どの事業者も、基本は、PC からの利用となっていた。

■ 「インターネットバンキングの利用状況」に関する事業者からの主な回答

◎利用事業者

【製造業】

- ・10 年以上前から使用しており、利用頻度は、ほぼ毎日となっている。【製造業 C】
- ・都市銀行と地方銀行のサービスを法人契約で使用している。【製造業 C】
- ・総合振込、給与振込、単発の振込、海外への振込等に使用している。【製造業 C】

【小売業】

- ・利用頻度は、取引先 1 社に対し、月 1 回、使用時間もそれほど長くはない。[小売業 A]
- ・支払いや給与振込に利用している。[小売業 A]
- ・20 年位前から法人契約で利用している。利用頻度は月 2 回くらい。入金は、5 日～10 日スパンで確認している。[小売業 B]
- ・利用方法は主に PC である。[小売業 B]
- ・利用限度額があるので、メガバンク 3 つのビジネス用インターネットバンキングを状況に応じて使い分けしている。利用頻度は、毎日である。[小売業 C]
- ・振込等にも利用しているため、銀行に行くことはあまりない。[小売業 C]

【情報サービス業】

- ・法人契約サービスで都市銀行と地方銀行を利用している。利用頻度は月 2～3 回、利用時間は、1～2 時間に収まる範囲内である。[情報サービス業 A]
- ・利用方法は PC で、給与振込、外注支払い、その他細かい支払いに利用している。[情報サービス業 A]
- ・都市銀行、地方銀行、信用金庫の法人契約サービスを利用している。利用頻度は月 4～5 回(入金確認は毎日)で、1 回 10 分～20 分程度利用している。[情報サービス業 B]
- ・給与振込、通常の振込、住民税の振込に利用している。[情報サービス業 B]

◎未利用事業者

【製造業】

- ・法人としては、利用していない。[製造業 A]
- ・過去に、いち早く導入したが、送金先を間違えるトラブルがあり、現在は使用していない。[製造業 B]

【コミュニティビジネス】

- ・利用に不安があるため利用していない。

【飲食業】

- ・時間的には、便利になると思うが不要ない。給料支払いも直接手渡しで行っているため、利用していない。

イ. インターネットバンキングのサービス内容について求めること

インターネットバンキングを利用している事業者に対し、サービス内容について求めることをヒアリングしたところ、製造業 C の「できれば、給与振込も総合振込と同じように、所要日を 2 営業日から翌日にしてほしい」、情報サービス業 A の「手数料、契約料が高いため、安くしてほしい。」という回答があった。

ウ. 今後の利用意向

今後の利用意向についてヒアリングしたところ、利用事業者からは「今後も使用していく。」という回答が多かった。

一方、未利用事業者からは、製造業 B の「専門家がいる、正確な処理ができれば良いが、できなければ、インターネットバンキングの使用は当分見送る。」という回答があった。

エ. インターネットバンキングを利用するにあたっての課題

インターネットバンキングを利用するにあたっての課題については、ヒアリング調査から公式回答を得ることは難しい。そこで、あくまで本調査に対応した担当者の個人的な見解に限定して得た回答を記載すると、「セキュリティ面での不安がある。」、「利用料や手数料が高い。」、「利用しているパソコンを変更するのに手間が掛かる。」といったものであった。

■ 「インターネットバンキングを利用するにあたっての課題」に関する担当者の主な見解

◎利用者

- ・給与振込に要する法人契約利用料が問題である。
- ・利用者が手間を掛けているため、手数料を無料にして欲しい。
- ・便利ではあるが、安全性が欠落しているので注意が必要となる。
- ・銀行ごとに、「処理するのが何営業日前まで」と決まっていることが課題である。
- ・限度額を超えた時にどうすれば良いかが課題となる。2日に分けて処理するのは煩わしい。
- ・PCの入れ替えや故障時の対応が大変である。
- ・PCを変えると、再度、インターネットバンキングを利用できるように設定するのに手間がかかる。

◎未利用事業者

- ・セキュリティ面での不安がある。

オ. インターネットバンキングが業務内容に与えると考えられる影響

インターネットバンキングが業務内容に与えると考えられる影響についても、ヒアリング調査から公式回答を得ることは難しい。そこで、あくまで本調査に対応した担当者の個人的な見解に限定して得た回答を記載すると、「利用できるようになれば、便利にはなると思う。」といったものであった。

2 市内事業者の抱える課題解決に向けて

市内事業者の抱える課題に関して、事業者ヒアリング調査結果から明らかとなったことを、いくつかのポイントに分けて整理する。

① 相模原市の持つ支援メニューと事業者の求める支援内容にギャップがある

市内事業者は、人材育成や雇用に関する問題解決、発展的取り組みに対する支援を必要としている。事業者ヒアリング調査からは、「若手育成が、現在の課題である。」「人材育成が1番大きな課題である。」「雇用関係で、何かしらの支援があると良い。」といった人材育成や雇用に関する要望が見受けられた。他にも、「新たな事業展開を考えている人たちの資金調達が課題になる。」といった、発展的な取り組みへの支援に対する要望が見受けられた。そもそも「相模原市中小企業融資制度は、ニーズと使いたい項目にずれがある。」といった意見もあった。

また、相模原市というよりも、信用保証協会の審査スピードの問題となるが、直近に倒産の危機を迎えようとしている企業にとっては、現行制度における実際の融資までの時間では間に合わないため、緊急時に迅速に対応してほしいという要望もあった。

そこで、今後は、相模原市中小企業融資制度をはじめとした相模原市の持つ支援メニューを充実させ、事業者の求める支援内容とのギャップを解消していく必要がある。

② 相模原市としての支援の在り方を明確にする必要がある

相模原市として、強化していきたい業種、支援していきたい業種が明確化されていない。事業者ヒアリング調査からは、「行政がどんな支援をしてくれるのか分かりにくい。」といった回答があった。

支援(強化)をしていく業種を明確化することで、その業種の事業所を誘致しやすくなるというメリットがある。逆に、明確化されていないことにより、相模原市内に事業所を開いたり新店舗を構えようとする事業者にとって、手厚い支援を受けられるかが分かりにくいということがデメリットになってしまう。

そこで、今後は、相模原市として、強化していく業種を絞り、支援する業種を明確化することによって、産業の集積及び高度化を図っていく必要がある。

③ 情報発信の仕方、情報の見せ方(内容)を工夫する

相模原市が行っている支援メニューに関する情報発信の方法、見せ方(内容)を工夫する必要がある。事業者ヒアリング調査結果からは、「何かをしたいと考えた時の支援に関して、実際には、異なる名称であるのかもしれないが、情報が分からない。」「行政がどんな支援をしてくれるのが分かりにくい。」といった回答があった。また、金融機関や行政との付き合いが無い事業者には、情報が伝わりにくい。

そこで、今後は、幅広い事業者に対して、分かりやすく利用しやすい内容で、相模原市の支援内容を伝えていく必要がある。

第5章 相模原市及び近隣市の政策融資の現状

相模原市では、中小企業をはじめとした事業者支援のため様々な取り組みを行っている。金融面では、補助金や助成、制度融資の実施がある。また、金融面以外でも、相談会などを実施している。その中でも、金融機関と密接に関連しているものが、相模原市の制度融資「相模原市中小企業融資制度」である。本制度については、第3章の金融機関ヒアリング調査では、金融機関が事業者に対して融資をする際に、積極的に使われていることが分かった。また、第4章の事業者ヒアリング調査でも、相模原市から事業者が受けている支援の1つとして、良く使われていることが分かった。

なお、制度融資に関しては、本調査では“政策融資”と位置づけている。ここで言う、政策融資とは、地方自治体が政策目的の達成やまちづくりを進めるために、事業者が行う特定の分野に関連する取り組みに対して金融機関と協調して融資を行う制度である。相模原市中小企業融資制度をはじめ地方自治体の行う制度融資についても、政策融資と位置づけた。

本章では、第3章、第4章のヒアリング結果から金融機関と事業者の関わりの中で重要な役割を担うことが分かった「相模原市中小企業融資制度」に関する現状、近隣市における中小企業を対象とした政策融資の実施状況について説明する。

1 相模原市中小企業融資制度の現状

相模原市中小企業融資制度の現状に関して、メニュー、取扱金融機関、周知方法に関して整理した。

ア. メニュー

相模原市中小企業融資制度の具体的なメニューの内容については、表2の通りとなっている。なお、実際の利用にあたっては、環境整備支援資金(公害防止対策)では、“市の指導にそって、公害防止のために施設・設置・改善を行う”など、メニューごとに様々な条件設定をされているが、ここでは、「名称」、「対象」、「上限額」、「利用者負担利率」の4項目に限定し整理を行う。

表2 相模原市中小企業融資制度メニュー

No	名称	対象	上限額 (万円)	利用者負担利率
1	中小企業振興資金	中小企業者等	3,000	2.4%以内 (1年以内は1.9%以内)
2	小企業小口資金	小企業者等	1,000	1.4%以内
3	景気対策特別資金	中小企業者等	2,000	0.6%以内
4	景気対策特別小口資金	中小企業者等	500	0.3%以内
5	経営安定支援資金	中小企業者等	2,000	0.6%以内
6	小企業特別資金	小企業者等	1,250	1.1%以内
7	資金繰り円滑化借換資金	中小企業者等	3,000	2.4%以内
8	環境整備支援資金 (公害防止対策)	中小企業者等	5,000	1.8%以内

No	名称	対象	上限額 (万円)	利用者負担利率
9	環境整備支援資金 (身体障害者等労働環境整備対策)	中小企業者等	5,000	1.8%以内
10	環境整備支援資金 (工場環境等整備対策)	中小企業者等	5,000	1.8%以内
11	体質強化支援資金 (新製品開発支援対策)	中小企業者等	5,000	1.8%以内
12	体質強化支援資金 (高度自動化設備導入対策)	中小企業者等	5,000	1.8%以内
13	体質強化支援資金 (ISO 認証取得促進対策)	中小企業者等	5,000	1.8%以内
14	地球温暖化防止支援資金	中小企業者等	3,000	0.5%以内
15	中小企業施設整備特別融資	中小企業者等	50,000	2.1%以内 (当初5年間 1.0%利子補給)

相模原市では、創業支援に関するメニューは存在していないが、神奈川県企業化支援資金(創業支援融資)利用者に対して、利子補給を行うことで対応している。

また、具体的な利用状況としては、良く利用されているのが、「景気対策特別資金」と「経営安定支援資金」となっており、特別融資枠の融資(表2 相模原市中小企業融資制度メニューのNo.8からNo.14)は、ほとんど使われていない。

なお、相模原市では、信用保証協会を持っていないが、信用保証協会を持つと、融資メニューが作りやすくなるという利点がある。ただし、信用保証協会を持つと財政負担が大きくなるというデメリットもある。

イ. 取扱金融機関

相模原市中小企業融資制度の取扱金融機関については、表3の通りとなっている。

表3 相模原市融資制度取扱金融機関一覧

金融機関名	支店名
みずほ銀行	相模原支店・橋本支店・町田支店
三菱東京UFJ銀行	相模原支店・橋本支店・相模大野駅前支店・相模原中央支店・相模大野支店・町田支店・町田駅前支店
三井住友銀行	町田法人営業部・町田ビジネスサポートプラザ
りそな銀行	橋本支店・相模大野支店・町田中央支店
横浜銀行	淵野辺支店・上溝支店・橋本支店・相模大野支店・相模原駅前支店・相武台北支店・古淵支店・中野支店・座間支店・相模台支店・座間駅前支店・町田支店
山梨中央銀行	町田支店・上野原支店
静岡銀行	相模大野支店
スルガ銀行	相模原支店・東林間支店
東日本銀行	相模原支店・古淵支店
神奈川銀行	相模台支店
静岡中央銀行	番田支店・座間支店・中央林間支店

金融機関名	支店名
八千代銀行	淵野辺支店・橋本支店・相模台支店・相模大野支店・相模原支店・南淵野辺支店・大沼支店・二本松支店・東林間支店・上溝支店・田名支店・古淵支店・城山支店・相武台支店・町田支店・相原支店
横浜信用金庫	つきみ野支店
平塚信用金庫	相模台支店・相模野支店・相模原中央支店
西武信用金庫	橋本支店・矢部支店
城南信用金庫	淵野辺支店・相武台支店
多摩信用金庫	相模原支店
山梨信用金庫	相模湖支店・津久井支店・橋本支店・相模原中央支店・城山支店・藤野支店
商工組合中央金庫	横浜西口支店
相愛信用組合	相北支店・相模湖支店・津久井湖支店・本店・中津支店

※網掛けが付いている個所は、相模原市外にある金融機関

上記の表から分かるように、利用者の利便性を考え、町田駅を中心とした相模原市外の金融機関でも取り扱いを行っている。これは、利用者の利便性向上に繋がる一方、利用者の相模原市内金融機関を使う必要性を低下させている。

また、実際、利用者は、町田駅周辺にある金融機関を利用することで済んでしまうため、相模原市内金融機関の融資等に関するサービス拡張や新規出店の必要性に繋がらない結果となっている。

ウ. 周知方法

相模原市中小企業融資制度の周知方法については、相模原市の広報誌である「広報さがみはら」の紙面で、毎年1回の紹介を行っているほか、パンフレットをインターネット上で公開している。また、市の支援施策をまとめた冊子を作成している。その他、毎年2回、相談会の実施を行っている。なお、広報誌による紹介は、紹介後の反響が大きい。

2 近隣市における政策融資実施状況

相模原市の近隣市における中小企業を対象とした政策融資実施状況について調査を行った。

神奈川県内の市に関しては、神奈川県商工労働局産業部が作成している「平成23年度版創業者、中小企業者のための支援施策活用ガイド」の掲載情報を活用した。八王子市、町田市、多摩市に関しては、各市の公式ホームページの掲載情報を活用した。上野原市に関しては、「山梨県中小企業支援ナビ」の各掲載情報をもとに調査した。

その結果、調査対象8市間では、座間市と上野原市を除く6市が政策融資を実施していることが分かった。また、実施している6市間では、相模原市のメニュー数が、小分類までを含めると、15種類で最多となっている。

以下、政策融資を実施している市の具体的なメニュー一覧、神奈川県政策融資メニュー一覧(「平成23年度版創業者、中小企業者のための支援施策活用ガイド」より作成)について記載する。

また、実際の利用にあたっては、相模原市中小企業融資制度と同様に、メニューごとに様々な

条件設定をされているが、ここでは、「名称」、「対象」、「上限額」、「利率」の4項目に限定し整理を行っている。

ア. 八王子市

八王子市の政策融資メニューは、以下の通りとなっている。また、下表のメニュー以外に、利子補給金補助制度の対象として、「女性・若者・中高年事業創出支援利子補給金補助金制度」、「やる気・ひらめき応援資金利子補給金補助金制度」、「産業力強化融資」がある。

表 4 八王子市の融資制度メニュー

No	名称	対象	上限額 (万円)	利率
1	小口事業資金融資	小規模事業者等	3,000	2.4%
2	小規模企業資金	小規模事業者等	1,250	1.8%
3	機械・車両購入応援資金	小規模事業者等	1,000	2.4%
4	創業支援資金融資	小規模事業の開業者	1,000	2.2%
5	八王子市緊急つなぎ融資資金	小規模事業者等	500	(金融機関所定利率)

イ. 町田市

町田市の政策融資メニューは、以下の通りとなっている。また、町田市では、「特定非営利活動法人が受けた融資への利子助成(開業資金)」、「特定非営利活動法人が受けた融資への利子助成(つなぎ資金)」という制度があり、NPO法人への支援を行っている。

表 5 町田市の融資制度メニュー

No	名称	対象	上限額 (万円)	利率
1	中小企業融資制度 (開業資金)	中小企業者等	1,500	2.0%
2	中小企業融資制度 (バリアフリー化整備資金)	中小企業者等	1,000	2.2%
3	中小企業融資制度 (環境改善整備資金)	中小企業者等	1,000	2.2%
4	中小企業融資制度 (緊急資金)	中小企業者等	500	2.0%
5	中小企業融資制度 (運転資金)	中小企業者等	1,500	2.2%
6	中小企業融資制度 (設備資金)	中小企業者等	1,500	2.2%
7	中小企業融資制度 (小規模企業特別資金)	中小企業者等	1,250	2.2%

ウ. 多摩市

多摩市の政策融資メニューは、以下の通りとなっている。

表 6 多摩市の融資制度メニュー

No	名称	対象	上限額 (万円)	利率
1	中小企業者支援資金	中小企業者等	2,000	1.975%
2	創業支援資金	創業者	2,000	1.975%
3	小規模企業者支援資金	小規模事業者等	1,250	1.975%

エ. 厚木市

厚木市の政策融資メニューは、以下の通りとなっている。

表 7 厚木市の融資制度メニュー

No	名称	対象	上限額 (万円)	利率
1	事業資金 (運転資金)	中小企業者等	5,000	2.3%(1年超) 2.2%(1年以内)
2	事業資金 (設備資金)	中小企業者等	5,000	2.5%以内(3年超) 2.35%(3年以内)
3	事業資金 (一時資金)	中小企業者等	500	1.7%以内
4	小口零細企業資金	小規模企業者	1,250	2.0%以内(3年超) 1.8%以内(3年以内)
5	景気対策資金	中小企業者等	5,000	1.5%以内
6	景気対策資金(別枠資金: セーフティネット保証)	中小企業者等	8,000	1.5%以内
7	経営近代化資金 (運転資金)	中小企業者等	中小企業者 5,000 協同組合 10,000	中小企業者 2.3%以内(3年超) 2.2%以内(3年以内) 協同組合 2.15%以内
8	経営近代化資金 (設備)	中小企業者等	中小企業者 5,000 協同組合 10,000	中小企業者 2.3%以内(3年超) 2.2%以内(3年以内) 協同組合 2.15%以内

オ. 大和市

大和市の政策融資メニューは、以下の通りとなっている。

表 8 大和市の融資制度メニュー

No	名称	対象	上限額 (万円)	利率
1	起業支援資金	創業者、事業開始後1年以内の事業者	1,000	2.0%以内
2	中小企業事業資金 (小規模企業事業資金)	小規模企業者等	5年以内 1,000 2年以内 500	2.1%以内(5年以内) 1.5%以内(2年以内)
3	中小企業事業資金 (中小企業振興資金)	中小企業者等	3,000	1.5%以内(1年以内) 2.5%以内(7年以内)
4	中小企業事業資金 (高度技術導入特別資金)	中小企業者(製造業)	3,000	2.1%以内
5	中小企業事業資金 (小口零細企業資金)	小規模企業者等	500	1.6%以内(3年以内) 1.9%以内(7年以内)
6	中小企業緊急支援資金	中小企業者等	3,000	2.1%以内

カ. 神奈川県

以下に、神奈川県の実施する、中小企業を対象とした政策融資メニューを記す。その内容は、地球環境保全を目的としたもの、観光振興対策を目的としたものなど多岐に渡っている。

表 9 神奈川県の融資制度メニュー

No	名称	対象	上限額 (万円)	利率
1	事業振興資金	中小企業者等	20,000	※1
2	事業振興資金 (流動資産担保融資)	中小企業者等	25,000	1.6%以内
3	小規模事業資金 (無担保クイック保証融資を含む)	小規模事業者等	2,500 無担保 2,000	2.3%以内
4	小規模事業資金 (クイックつなぎ融資)	小規模事業者等	500	金融機関所定
5	小規模事業資金 (分煙設備等整備融資)	小規模事業者等	2,500 (No4と合算で)	2.1%以内
6	小口零細企業保証資金	小規模事業者等	1,250(※2)	1.4%以内(1年以内) 1.9%以内 (1年超5年以内) 2.1%以内 (5年超7年以内)
7	経営安定資金 (経営安定融資)	中小企業者等	8,000	2.2%以内
8	経営安定資金 (景気対策特別融資(一般枠))	中小企業者等	8,000	2.0%以内

No	名称	対象	上限額 (万円)	利率
9	経営安定資金（景気対策特別融資 （セーフティ別枠））	中小企業者等	8,000	1.4%以内 （1年超2年以内） 1.6%以内 （2年超5年以内） 1.8%以内 （5年超10年以内）
10	経営安定特別資金 （激甚災害特別融資）	中小企業者等	28,000 （うち無担保 8,000）	1.8%以内
11	企業化支援資金 （創業支援融資）	創業者等	1,500	2.1%以内
12	企業化支援資金 （スタートアップ融資）	小規模事業者等	8,000	2.1%以内
13	フロンティア資金 （新たな事業展開対策）	中小企業者等	8,000 協同組合等 12,000	2.1%以内
14	フロンティア資金 （地域環境保全対策）	中小企業者等	8,000 協同組合等 12,000 産廃処理 施設整備 20,000	2.1%以内
15	フロンティア資金 （地球温暖化対策）	中小企業者等	8,000 協同組合等 12,000	2.1%以内
16	フロンティア資金 （雇用対策特別融資）	中小企業者等	8,000 協同組合等 12,000	2.1%以内
17	フロンティア資金 （商店街活性化対策）	中小企業者等	8,000 協同組合等 12,000	2.1%以内
18	フロンティア資金 （観光振興対策）	（事前に県の認定あり）	8,000 協同組合等 12,000	2.1%以内
19	フロンティア資金 （子育て支援対策）	中小企業者等	8,000 協同組合等 12,000	2.1%以内
20	フロンティア資金 （産業集積関連特別融資）	中小企業者等	28,000	2.1%以内
21	輸出入促進資金	卸・小売業者	5,000	1.5%以内
22	産業集積支援融資	中小企業者、中堅企業 （資本金10億円未満）	100,000	<重点支援事業> 研究所 0.9%以内（当初5年間） 1.2%以内（6年目以降） 本社・工場 1.5%以内 <一般支援事業> 研究所、本社・向上 1.8%以内

No	名称	対象	上限額 (万円)	利率
23	中小企業高度化資金	事業協同組合等	必要額 80%の 以内、また は、90%以内	1.1%以内 または、無利子
24	小規模企業者等設備資金貸付	小規模企業者等	4,000	無利子
25	小規模企業者等設備貸与 (割賦)	小規模企業者等	6,000	2.0%以内
26	小規模企業者等設備貸与 (リース)	小規模企業者等	6,000	1.370%(7年) ~ 2.965%(3年)

※1：期間1年超で信用保証付きは年2.6%以内、または、変動金利、期間1年超で信用保証なしは4.5%以内、期間1年以内の場合は、1.6%以内

※2：既存信用保証協会融資と合算での限度額

第6章 市内への金融機関誘致に向けて

本調査では、第2章で金融機関に関する各種統計資料に関する分析、金融機関の立地状況の把握を行った。第3章では、金融機関を対象としたヒアリング調査に関する結果を説明した。続く、第4章では、市内事業者を対象としたヒアリング調査に関する結果を説明した。第5章では、政策融資に関する現状把握調査の結果を説明した。

本章では、第2章から第5章までの調査結果を踏まえて、相模原市内に金融機関を誘致する方策について説明する。

1 調査結果と金融機関誘致方策の対応関係

第2章から第5章までの調査結果から、相模原市内への金融機関誘致方策を導き出した。はじめに、各章の調査結果について整理する。

【第2章：金融機関の立地状況の把握】

- ・金融機関は、人口や事業所が集積する地域に出店している。そこで、金融機関の新規出店には、新たに人口や事業所の集積する地域の創出が必要となる。

【第3章：金融機関ヒアリング調査結果】

- ①金融機関には分類及び支店ごとの役割分担があり、店舗ごとのサービスの質が一定ではない。そこで、相模原市内の金融機関において、どの店舗でも、市の支援制度全般の紹介や融資、経営相談などの一律のサービスを受けられるように、利用者の利便性の一層の向上を図ることを働きかけていくことが必要であると思われる。
- ②金融機関の中小企業への支援は、「融資」と「ビジネスマッチング」が基本となっている。そこで、相模原市中小企業融資制度のメニューを拡充することで、より広範の事業者に制度を利用してもらえるような取り組みをすることが必要となる。
- ③金融機関は、現状のままでは、相模原市への新規出店が難しいという認識を持っている。そこで、相模原市内に金融機関の新規出店を促すためには、新たに人口や事業所の集積する地域の創出が必要となる。
- ④インターネットバンキングやコンビニ内ATMの普及が、金融機関の新規出店に影響を与えている。そこで、新規出店への影響を払しょくできる、新規出店を促すメリットのPRが必要となる。

【第4章：事業者ヒアリング調査結果】

- ①相模原市の持つ支援メニューと事業者の求める支援内容にギャップがある。そこで、支援メニューを充実させ、ギャップの解消を図ることが必要となる。
- ②相模原市としての支援の在り方を明確にする必要がある。そこで、支援する業種を絞り、産業の集積及び高度化に繋げることが必要となる。
- ③情報発信の仕方、情報の見せ方(内容)を工夫する必要がある。そこで、幅広い事業者に、分かりやすく利用しやすい情報発信をしていくことが必要となる。

【第5章：相模原市中小企業融資制度の現状把握】

- ・相模原市中小企業融資制度は、市外金融機関でも取り扱っている。ただし、これは、市内金融機関のサービス拡張や市内への新規出店の必要性に繋がらない結果となっている。

上記の調査結果から導き出された相模原市内への金融機関誘致方策は、大きく分けて、2つある。

1点目は、“相模原市としての産業集積、高度化の一層の推進を図る”ことである。この方策は、第2章、第3章③、第4章②の調査結果と対応している。また、1点目の金融機関誘致方策は、実際の産業集積、高度化へ向けたポイントとして、「A. 相模原市中小企業融資制度（政策融資）メニューの充実」「B. 金融機関へ向けた相模原市のPRの充実」「C. 事業者へ向けた相模原市が行う支援全般に関する情報発信力の強化」の3つの提案を内包している。この提案については、Aが第3章②、第4章①、Bが第3章④、Cが第4章③の調査結果と対応をしている。

2点目は、“相模原市内金融機関の利用メリットを出す”ことである。この方策は、第3章①と第5章の調査結果と対応している。

以下に、相模原市内への金融機関誘致方策と提案についてまとめた。

【相模原市内への金融機関誘致方策と提案】

- | |
|--|
| <p>I. 相模原市としての産業集積、高度化の一層の推進を図る</p> <p>《3つのポイント》</p> <ul style="list-style-type: none">A. 相模原市中小企業融資制度（政策融資）メニューの充実B. 金融機関へ向けた相模原市のPRの充実C. 事業者へ向けた相模原市が行う支援全般に関する情報発信力の強化 <p>II. 相模原市内金融機関の利用メリットを出す</p> |
|--|

また、第2章から第5章までの調査結果と、金融機関誘致方策と提案の対応関係については、下図の通りとなっている。

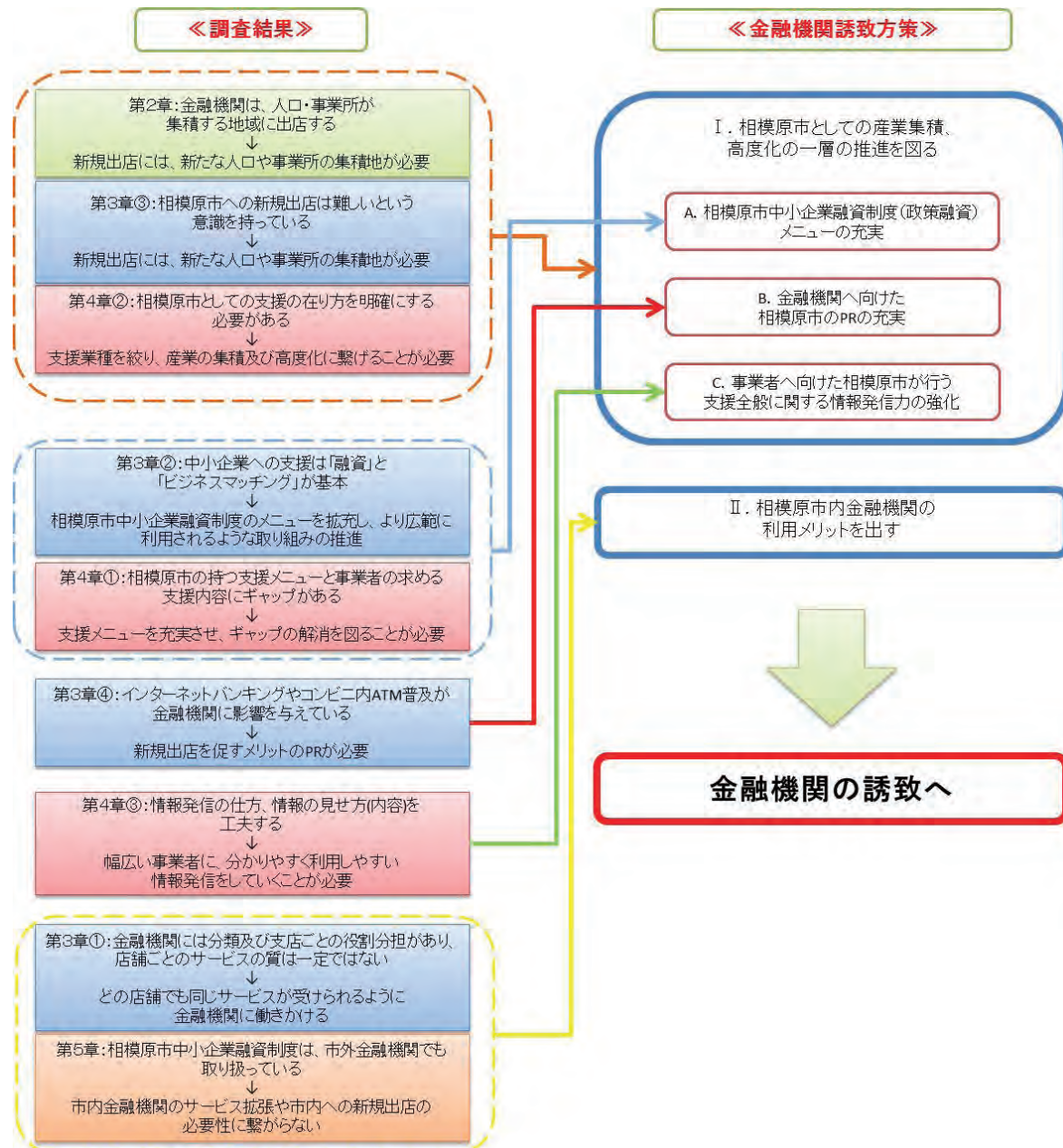


図 37 調査結果と金融機関誘致方策の対応関係

2 金融機関誘致方策に関する提案

前述のとおり、本調査結果から導き出された金融機関誘致方策は、下記の2点となる。
本節では、方策の具体的内容とそれに関する提案について解説する。

【相模原市内への金融機関誘致方策と提案】(再掲)

- I. 相模原市としての産業集積、高度化の一層の推進を図る
《3つのポイント》
- A. 相模原市中小企業融資制度（政策融資）メニューの充実
 - B. 金融機関へ向けた相模原市のPRの充実
 - C. 事業者へ向けた相模原市が行う支援全般に関する情報発信力の強化
- II. 相模原市内金融機関の利用メリットを出す

I. 相模原市としての産業集積、高度化の一層の推進を図る

金融機関を誘致するには、金融機関にとって出店するメリットの大きい魅力的な市場が必要になる。ここで言う魅力的な市場とは、産業が集積している地域、もしくは、今後、産業の高度化が見込まれる地域である。そこで、相模原市として、力を入れていく業種を絞っていくことで、産業の集積、高度化の一層の推進を図ることが望ましい。

例えば、相模原市の地盤の良さ、青山学院大学社会情報学部社会情報学科や相模女子大学学芸学部メディア情報学科など、市内の情報系学部を持つ大学との産官学連携を期待して、市は、ソフトウェア業などの情報サービス業への支援に力を入れるとする。そうすることで、情報サービス業の相模原市外からの進出に繋がる。また、情報サービス業の高度化を促すことで、新システム開発等による資金需要が発生すると考えられる。

他にも、北里大学の医学部や医療衛生学部、麻布大学生命・環境科学部臨床検査技術学科など、市内の医療関連学部を持つ大学との産官学連携を期待して、市は、医療機器開発を行う製造業への支援に力を入れるとする。そうすることで、高度な医療機器開発を行う製造業の相模原市外からの進出に繋がる。その結果として、医療機器開発費等による資金需要の発生が考えられる。

また、相模原市では、アートによる先進的・実験的な事業を実施するために、平成24年4月1日の「アトラボはしもと」の開設に先立ち、市内に芸術学部のキャンパスを持つ女子美術大学を始めとした、相模原市及びその近隣市にキャンパスがある美術系4大学⁹との協定を結んだ。そこで、4大学との産官学連携を期待して、市は、デザイン業への支援に力を入れるとする。そうすることで、製造業やソフトウェア業の開発する各種商品に、高度なデザイン力を取り込むことができ、優れた商品開発に繋げることが可能となる。その結果として、市内企業の産業デザインという面における高度化が図れる。

以上に挙げた例示に取り組んだ結果として、相模原市では、新たな産業集積地の発生や資金需要が起こり、また、産業高度化に繋げることができ、金融機関にとって、より魅力的な市場

⁹ 協定を結んだ女子美術大学以外の美術系大学は、桜美林大学(総合文化学群造形デザインコースのキャンパスが町田市にある)、多摩美術大学(美術学部のキャンパスが八王子市にある)、東京造形大学(造形学部のキャンパスが八王子市にある)である。

となりうる。そうなれば、金融機関にとっても、出店するメリットが出るため、新規出店して
くることが考察される。

そこで、企業立地の促進のため、現在施行している産業集積促進条例(STEP50)の一層の推進
を図るとともに、その他の具体的な方策案として、「A. 相模原市中小企業融資制度（政策融資）
メニューの充実」「B. 金融機関へ向けた相模原市のPRの充実」「C. 事業者へ向けた相模原市
が行う支援全般に関する情報発信力の強化」の3点を提案する。

A. 相模原市中小企業融資制度（政策融資）メニューの充実

相模原市内事業者が抱える課題に対応したメニュー、社会的な課題に対応したメニューを新
たに用意する。結果、市外からの新規事業者の進出、市内既存事業者の2号店開店、新規事業
所設立といったことが起こり、産業の集積に繋がる。また、魅力的なメニューがあれば、事業
者の産業高度化へ向けた取り組みへの支援にも繋がる。

他市の事例としては、金沢市では、市街地再開発ビル及び市内中心市街地に市内の中小企業
者の出店を促進するため、その必要な資金の融資を行う「中心市街地活性化事業資金」という
政策融資メニューを用意している。他にも、伊勢原市では、従業員の雇用維持に努める中小企
業者を応援する政策融資として「雇用対策特別資金融資制度」というものがある。そこで、相
模原市でも、他市の事例に照らし、相模原市内事業者が抱える課題や社会的な課題に対応した
メニューを追加することが望ましい。

なお、具体的な追加メニュー案としては、下記のようなものが考えられる

【相模原市中小企業融資制度への追加メニュー案】

- ・ オフィス系企業等の新規事業所設立支援
 - ・ 事業拡張、資格取得支援
 - ・ 人材育成、雇用問題解決への支援
 - ・ 海外展開支援
 - ・ 施設の高齢者対応（バリアフリー化）支援
- など

B. 金融機関へ向けた相模原市のPRの充実

金融機関に対して、下記のような、相模原市の発展性ある未来の姿を示すことは、新規出店
や進出するメリットのアピールとなる。アピールすることで、金融機関に対して、インターネ
ットバンキングやコンビニ内ATMの普及による影響を上回る、新規出店を促すメリットを伝
えることができる。

【金融機関へ向けた情報発信内容(アピールポイント)】

- ・ 将来人口予測
 - ・ 将来事業者数の予測
 - ・ 在日米陸軍相模総合補給廠の一部返還予定地におけるまちづくり
 - ・ リニア中央新幹線駅設置の影響
- など

C. 事業者へ向けた、相模原市が行う支援全般に関する情報発信力の強化

相模原市が行う支援全般に関する情報発信の内容には、分かりにくい点、伝わりにくいという点がある。事業者ヒアリング調査からは、「どんな支援をしてくれるのかが分かりにくい。」「求める支援内容に対応した制度の情報が分からない。」といった回答があった。

そこで、この現状を解消し、金融機関からの融資実行件数の増加に繋がるような情報を発信していくことが望ましい。そうすることで、増加するニーズへの対応として、金融機関が市内支店に対するサービス拡張(融資未取扱支店における、融資の取り扱いや個人向けローンの取り扱いなど)や新規出店の必要性を出すことができる。

そのためには、事業者に対して、各種支援施策を分かりやすく伝え、今よりも制度の有用性を知ってもらい、活用してもらう必要がある。そこで、下記のような、情報発信手法及び情報発信内容を提案する。

【事業者へ向けた情報発信手法案】

- ・相模原市、神奈川県、政府系金融機関、民間金融機関が行う支援メニューが、一括で確認できる資料の作成、公開及び配布
- ・行政や金融機関と繋がりのない事業者に対する情報伝達の工夫
 - 例；さがみはら産業創造センターや業界団体主催イベントへの出展数の拡大
 - 例；周辺市町村で配布されるタウン誌への広告掲載
 - 例；相模原市が関与していない団体ネットワークへの広報依頼
- ・事業者と関連する団体ホームページにおける詳細情報の掲載
 - 例；相模原商工会議所や相模原市産業振興財団ホームページ上での詳細な情報提供
- ・融資メニューと関連した事業者を通じた PR や紹介
 - 例；公害防止のための機器開発に取り組む事業者を介し相模原市中小企業融資制度の「環境整備支援資金」を PR する
- ・相談窓口の充実などによる利用しやすい環境整備
 - 例；コンシェルジュ(専門相談員)による、状況に応じた最適な支援メニューの紹介
 - 例；相模原市、金融機関、支援を受けようとする事業者の3者が一同に会し、相談をすることが可能な窓口の設置

など

【事業者へ向けた情報発信内容案】

- ・相模原市の支援全般について、多くの事業者が理解しやすく、分かりやすい資料の作成
- ・利用する事業者の業種やシチュエーションに応じて、情報を一括閲覧できるウェブサイトやウェブコンテンツの作成
- ・支援メニューの各種活用事例の紹介

など

Ⅱ. 相模原市内金融機関の利用メリットを出す

現在、相模原市では、市民の利便性を考慮し、収納代理や相模原市中小企業融資制度を市外金融機関でも取り扱っている。そうすると、金融機関としては、実際の利用者には、市外金融機関を利用することで済んでしまうため、市内金融機関のサービス拡張や新規出店をする必要性に繋がらない。

そこで、市内金融機関を利用した場合のメリットをつくり、市民が市内金融機関を使う環境を醸成する必要がある。そのための方策としては、市内金融機関から融資を申し込んだ場合の利子補給率における優遇措置を講じることなどが考えられる。市民が、今よりも市内金融機関を使うようになり、金融機関への多様なニーズが増えてくれば、必然的にサービス拡張や新規出店をする必要性が高まる。この結果、市内への金融機関の新規出店へと繋がると考察される。

参考資料

1 統計資料分析表(19 政令指定都市比較)

	総事業所数	金融・保険業数	金融機関店舗数	総面積	人口集中地区	総面積における人口集中地区の割合	1店舗がカバーする人口集中地区	人口	昼間人口	世帯数	1店舗が受け持つ人口数	1店舗が受け持つ昼間人口数	1店舗が受け持つ世帯数
単位				ha	ha	%	ha	人	人	世帯	人	人	世帯
			A	B	C	C/B	C/A	D	E	F	D/A	E/A	F/A
相模原市	24,790	242	90	32,885	7,175	21.8%	79.72	717,561	611,614	302,652	7,973	6,796	3,363
札幌市	79,415	1,521	319	112,112	23,025	20.5%	72.18	1,914,434	1,893,946	886,338	6,001	5,937	2,778
仙台市	48,006	952	204	78,354	13,476	17.2%	66.06	1,045,903	1,098,981	464,857	5,127	5,387	2,279
さいたま市	43,066	776	173	21,749	11,656	53.6%	67.38	1,222,910	1,077,638	502,975	7,069	6,229	2,907
千葉市	30,198	604	119	27,208	12,033	44.2%	101.12	962,130	894,027	406,450	8,085	7,513	3,416
横浜市	121,943	1,809	424	43,738	34,877	79.7%	82.26	3,689,603	3,205,144	1,583,344	8,702	7,559	3,734
川崎市	43,525	508	171	14,270	13,311	93.3%	77.84	1,425,678	1,154,436	662,644	8,337	6,751	3,875
新潟市	38,003	650	242	72,609	10,344	14.2%	42.74	812,192	826,581	312,528	3,356	3,416	1,291
静岡市	39,089	713	234	141,177	10,399	7.4%	44.44	716,328	727,210	278,901	3,061	3,108	1,192
浜松市	38,771	565	229	151,117	8,565	5.7%	37.40	800,912	806,370	300,368	3,497	3,521	1,312
名古屋市	130,787	2,230	507	32,645	27,749	85.0%	54.73	2,263,907	2,516,196	1,021,302	4,465	4,963	2,014
京都市	80,349	1,074	294	82,790	14,334	17.3%	48.76	1,474,473	1,582,980	682,371	5,015	5,384	2,321
大阪市	208,289	3,281	595	22,196	22,184	99.9%	37.28	2,666,371	3,581,675	1,317,196	4,481	6,020	2,214
堺市	31,446	402	123	14,999	10,734	71.6%	87.27	842,134	771,580	344,684	6,847	6,273	2,802
神戸市	72,748	1,056	246	55,236	15,214	27.5%	61.85	1,544,873	1,547,971	684,277	6,280	6,293	2,782
岡山市	32,983	717	176	78,988	8,137	10.3%	46.23	709,622	730,178	296,580	4,032	4,149	1,685
広島市	57,209	1,044	288	90,501	13,487	14.9%	46.83	1,174,209	1,174,401	512,946	4,077	4,078	1,781
北九州市	47,064	784	167	48,681	15,753	32.4%	94.33	977,288	1,020,447	421,199	5,852	6,110	2,522
福岡市	73,601	1,487	303	34,060	15,244	44.8%	50.31	1,463,826	1,571,184	708,027	4,831	5,185	2,337
出典	平成21年 経済 センサス	平成21年 経済 センサス	金融機関 コード	2005年 農林業 センサス	平成22年 国勢調査			平成22年 国勢調査	平成17年 国勢調査	平成22年 国勢調査			

2 金融機関ヒアリング調査 ヒアリングシート

「金融業に関する調査」 業務内容等に関するヒアリング調査

1. 法人向け/市民向けの事業内容について
 - 相模原市内の各店舗/営業所における役割について
 - ◇ 役割分担の有無、注力している業務、メインターゲットする顧客層など
 - 相模原市内店舗/営業所特有の法人向け事業の有無、あればその内容について
 - 相模原市内店舗/営業所特有の市民向け事業の有無、あればその内容について
 - 相模原市内店舗/営業所では行っていない事業の有無、あればその理由について
2. 中小企業との関わり方
 - 中小企業への支援事業の内容(ビジネスマッチング、融資など)
 - 中小企業を支援する際の条件
 - 過去1年間で融資した中小企業の主な業種、件数
 - 今後の中小企業支援に対する方針、取り組み
 - ベンチャー企業に対する支援方針について
 - ◇ 一般の中小企業に対する方針との差異など
3. 企業支援としての地域金融の取り組み
 - 地域金融に対する考え方
 - 地域金融の取り組み状況について
 - 地域金融に関する今後の方針について
4. 新規店舗出店に対する考え方、方針
 - マーケティング対象としての相模原市の現状について
 - 相模原市内金融機関の店舗数について
 - 相模原市及びその近隣市への新規店舗出店意向の有無
 - 新規店舗を出店する際の方針、条件について
5. 地域との関わり方
 - 人材交流事業に対する考え方について
 - 市役所等行政機関が実施する事業への関わり方について
 - 地域住民に対する交流、地域への還元に関する取り組みについて
 - ◇ 地域でのイベントへの参加、住民向けイベントの開催など

6. 制度金融(特に中小企業を対象としたもの)に関する考え

※相模原市実施の制度金融に関する詳細については、添付資料をご覧ください

- 制度金融に対する考え方
- 現状の相模原市の制度金融について
 - ◇ 認知度、充実度、方向性など
- 銀行として求める制度金融について
- 相模原市で行う制度金融の方向性について

7. ネットバンクについて

- サービスのターゲット(若者など)について
- サービスの方法について
- 今後のネットバンクに対する考え方
- ネットバンクが社会に与えると考えられる影響について
(個人的な見解で構いません)
- ネットバンク(ネットバンキングサービス)と実店舗の関係性について
(個人的な見解で構いません)

以上

3 金融機関ヒアリング調査 ヒアリング結果一覧

No	大項目	ヒアリング項目	項目	都市銀行	地方銀行A	地方銀行B	地方銀行C
1	法人向け/市民向けの事業内容について	各店舗/営業所における役割	<p>・個人向けの支店、法人向け支社に分けることで、両方に注力している。</p> <p>・個人向け支店の中でも、店舗ごとの役割分担をし、役割を絞っているが、ペーパー体制を取ること、顧客に不便を掛けないようにしている。</p>	<p>・エリア営業部体制をとり、店舗ごとに役割分担を設けている。</p> <p>・市内店舗では、相模原、橋本、相模大野にある店舗が基幹店舗として担当エリアを持ち、その他エリア内店舗は、基幹店舗の下に付随している。</p> <p>・融資は、基幹店舗が行っており、基幹店舗以外の店舗に相談があった場合は、基幹店舗を紹介するケースもある。</p>	<p>・業務としては、個人向けの業務に注力している。</p>	<p>・通常店舗では全業務を取り扱っており、特に役割分担は設けていない。</p> <p>・出張所は、預貯金の払い戻しはしているが、融資はしていない。</p> <p>・法人営業部も、銀行コードを持っている。</p>	
2	中小企業との関わり方	支援事業の内容	<p>・ビジネスマッチング、本規模な商談会、中小企業の海外進出に係るサポートなどをしている。</p> <p>・融資は、窓口で適切なメニューを紹介している。</p>	<p>・ビジネスマッチングと融資がメインである。</p> <p>・東京都、神奈川県内の食料品関係企業のビジネスマッチングを実施している。</p> <p>・神奈川県内の制度を利用した創業支援、個人開業医開設のための融資を実施している。</p> <p>・返条件変更、取引先の経営改善計画の作成に関するサポートを行っている。</p>	<p>・中小企業への支援は、信用保証協会の保証、制度融資を利用している。</p>	<p>・ビジネスマッチングを実施している。</p> <p>・社内イントラネットを利用したビジネスマッチングを行っている。</p> <p>・環境に配慮している企業への金利優遇、商工会議所会員向けの融資などを行っている。</p> <p>・個別の相談に応じたハンドメイドの融資が多い。</p>	
		支援する際の条件	<p>・企業秘密であり回答できない。</p>	<p>・既存の取引が無い企業でも相談には応じている。</p>	<p>・既存の取引が無い法人に対しても相談に応じている。</p> <p>・ビジネスマッチング等により他企業を紹介する場合は、紹介者としての責任を重視している。</p>		
	過去1年間で融資した主な業種、件数	今後の方針、取り組み	<p>・企業秘密であり回答できない。</p>	<p>・金額では不動産業が多い。</p>	<p>・小売業、サービス業、建設業が主になっている。</p>	<p>・実行額ベースでは、不動産業、卸・小売・飲食が多い。</p>	
		ベンチャー企業に対する支援方針	<p>・ベンチャー企業という理由で、他との扱いを変えることはない。</p>	<p>・元々の取引先から独立し、ベンチャー企業を設立する場合には、元々の取引先企業が保証人となり、融資を行うというケースもある。</p>	<p>・保証協会、制度融資を中心に、中小企業支援をしている。</p> <p>・ベンチャー企業の融資も、通常の相談で対応しており、他と特に差はつけていない。</p>	<p>・ベンチャー企業も、支援条件は、その他中小企業と扱いは変えていない。</p>	

No	大項目	ヒアリング項目	項目	信用金庫	信用金庫B	それ以外A	それ以外の金融機関	
1	法人向け/市民向けの事業内容について	各店舗/営業所における役割	信用金庫A	支店ごとの役割分担は、特に設けていない。 ・実際は、相模原市内店舗は、企業向け融資が重点になっている。 ・同じ市内にある店舗でも、市場が異なり、相談される内容も違っている。	役割分担は設けていない。 ・相模原にある支店は、中小企業、個人をターゲットとしている。	市内の営業所で全業務(融資含む)も対応している。	それ以外B ・例外はあるが、どの店舗でも扱うサービスは同じ。	
			信用金庫	・特になし。	・特になし。	・特になし。	・特になし。	
			市内特有の法人向け事業の有無、内容	・特になし。	・特になし。	・特になし。	・特になし。	・特になし。
			市内特有の市民向け事業の有無、内容	・特になし。	・特になし。	・特になし。	・特になし。	・特になし。
2	中小企業との関わり方	支援事業の内容	信用金庫A	・中小企業の本業支援をするリレージョン ・シブアップバンクに取組んでいる。 ・売り上げ向上のための販路開拓、ビジネスマッチングを実施している。 ・大商談会やビジネスフェア、海外展開のサポート、事業承継の支援を実施している。 ・インキュベーションオフィスの貸し出しや地球温暖化防止のための設備投資を行う際のローンをしている。 ・支援に当たり、課題解決できる人を紹介できることが重要と考えている。	・日常的に、ビジネスマッチングを目的とした物産展の開催をしている。 ・創業支援のイベントの実施、会議室のレンタルをしている。 ・NPO団体が主催する講演会の支援なども行った。 ・事業承継支援にも力を入れている。	・全国展開をしているため、ビジネスマッチングがやりやすい。 ・海外展開のサポートを充実させている。 ・経営安定化のために株を買う際の融資も可能となった。	・中小企業との関わりは、ほぼ無い。	
			信用金庫	・条件は特に設けていない。	・支援する企業は選ばない。	・支援の条件は特になく融資は認定できれば融資可能である。 ・実際は、融資先の企業でないと支援はしづらい。	・中小企業との関わりは、ほぼ無い。	
			支援する際の条件	・個人の住宅ローン、中小企業、不動産賃貸が多い。 ・中小企業支援融資には、2億円使っている。	・製造業、建設業、卸売業、小売業が多い。	・製造業が最も多い。		
			過去1年間で融資した主な業種、件数	・ベンチャーキャピタルを作っている。	・ベンチャー支援の仕組として、イベントを実施している。 ・駒橋ナントビルでのインキュベーション施設への作り替えを進めている。 ・より多くの創業者の支援につながるため、創業支援者の支援をしている。	・リスクが高いため、事業性をじっくりと見てからの対応となる。 ・難しいが融資するケースもある。 ・株式公開の相談も受けるが、実際にはまだは行かない。	・中小企業との関わりは、ほぼ無い。 ・中小企業との関わりは、ほぼ無い。	
		今後の方針、取り組み						

ヒアリング項目		都市銀行			地方銀行	
大項目	項目	地方銀行A		地方銀行B	地方銀行C	
3 企業支援による 地域金融としての取り組み	考え方	<ul style="list-style-type: none"> ・地域金融機関として、地域の企業への支援などにおいて、責任を持つようにしている。 		<ul style="list-style-type: none"> ・地域金融の取り組みとして、特別変わった支援はしていない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・NPOに対しても、融資は行っている。 	
	取り組み状況について	<ul style="list-style-type: none"> ・地域の中小企業支援として、ビジネスマッチングや融資を実施している。 ・地域NPOの支援として、老人ホーム開設資金の融資を行った。 		<ul style="list-style-type: none"> ・地域金融の取り組みとして、特別変わった支援はしていない。 		
	今後の方針	<ul style="list-style-type: none"> ・今後も神奈川県内のシェアを増やすことで、顧客の信頼を得るようにしていく。 				
4 新規店舗出店に 対する考え方、方針	マーケティング対象としての相模原市の現状	<ul style="list-style-type: none"> ・マーケティングに關係するので、詳細は答えられない。 		<ul style="list-style-type: none"> ・相模原市のマーケティング対象は、住宅ローンとなっている。 ・相模原市に限らず、真日本地震災以降は、住宅取得意欲が落ち込んでおり、厳しい状況にある。 		
	市内金融機関の店舗数					
	相模原市及びその近隣市への新規店舗出店意向	<ul style="list-style-type: none"> ・企業秘密であり回答できない。 		<ul style="list-style-type: none"> ・新規出店は、トップシークレットになっているため把握していない。 		
新規店舗を出店する際の方針、条件	<ul style="list-style-type: none"> ・企業秘密であり回答できない。 ・銀行業としてみた場合、補強意識というものは無いと思うが、銀行同士の歴史的な背景から、新規出店時の紳士協定的なものもあるかもしれない。 		<ul style="list-style-type: none"> ・神奈川県外に店舗を作るよりも、地場を固めることを重視している。 ・最近では、既存の出店所をリニューアルし、個人の資産運用に特化したミニ店舗を開業している。 	<ul style="list-style-type: none"> ・最近の新規出店は、インスタアブランチ方式で出しており、駅前に出すような出店傾向にはなっていない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・コンビニ内ATMもあるため、これ以上店舗を増やしていくことは難しい。 	

No	ヒアリング項目		信用金庫		それ以外の金融機関	
	大項目	項目	信用金庫A	信用金庫B	それ以外A	それ以外B
3	企業支援による 地域金融としての取り組み	考え方	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業の経営内容を良くするのが役割と考えている。 中小企業の経営が良くなると、貸出金が増える。 	<ul style="list-style-type: none"> 企業支援やNPO支援は、本業であると考えている。 融資を伸ばすための支援ではないため、結果、融資が減っても構わない。 	<ul style="list-style-type: none"> 商店街支援、団地金融支援を実施している。 NPOへの融資は行っていない。 	<ul style="list-style-type: none"> 企業支援としての地域金融の取り組みはしていない。
		取り組み状況について	<ul style="list-style-type: none"> リレーシヨンシップバンクを実践している。 	<ul style="list-style-type: none"> リレーシヨンシップバンクを実践している。 		
		今後の方針				
4	新規店舗出店に 対する考え方、方針	マーケティング対象としての 相模原市の現状	<ul style="list-style-type: none"> 法人を対象にして、重点的に取り組んでい 	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社としてみれば魅力的なマーケティング対象である。 	<ul style="list-style-type: none"> 魅力的なマーケットである。 	
		市内金融機関の 店舗数	<ul style="list-style-type: none"> 分布的に見れば足りないかもしれないが、実際は、過密になっているように思える。 金融機関の数を比べることに意味は無く、実際は質の問題である。 	<ul style="list-style-type: none"> 今後も、リニア開通などの影響で、金融機関は増えていくと思う。 津久井の方にも、金融機関は必要なのではないかと思う。 サービスがマイナスの地域をプラスにしていく必要がある。 地域のことを考えてくれる金融機関が必要である。 	<ul style="list-style-type: none"> 現在の店舗数で市内全域を網羅している。 過去に縮減をしているので、以前より店舗数は少なくなっている。 	
		相模原市及び その近隣市への 新規店舗出店意向	<ul style="list-style-type: none"> 新規出店意向は、経営の人間でないため分からない。 		<ul style="list-style-type: none"> 今後、相模原市近隣に新規店舗を開設することはない。 	<ul style="list-style-type: none"> 新規店舗出店の予定はない。
		新規店舗を出店する際の 方針、条件	<ul style="list-style-type: none"> 今では、新規出店時、駅近くへと出店することは無くなってきている。 個人利用者は、ATMやインターネットバンクがあるため、駅近くに店舗が無くて、不便を感じるものが少なくなっている。 	<ul style="list-style-type: none"> 相模原市に限らず、地方自治体からの出店要求はある。 儲かる所に出店するという発想はない。 	<ul style="list-style-type: none"> 新規店舗出店は慎重に進めている。 新規店舗出店は、中小企業が固まっている所を対象にしている。 今後、新たに集積しそうな所に先んじて出店するとはしない。 全都道府県に出店しているのので、不採算の店舗があったとしても閉店しない。 	<ul style="list-style-type: none"> 津久井地区には、人がいないため出店しても商売にならない。 基本は、人口が集中している所に出店すると思う。

No		ピアリング項目		都市銀行		地方銀行			
大項目	項目	都市銀行		地方銀行A	地方銀行B	地方銀行C			
5	地域との関わり方	人材交流事業に対する考え方	<ul style="list-style-type: none"> ・公的機関との人材交流が行われているかは分からない。 ・顧客との人材交流は、経営層の判断によって行っている。 ・出向時は、社内で公募されるが、どこへの出向になるかは公募時に明かされない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・神奈川県行政機関と人材交流を実施している。 ・メリットは、派遣先の生の声を聞けること、内情を知れることにある。 ・戻ってきたら、派遣先で得た経験や知識を業務に活かせる部署に配属されるケースもある。 	<ul style="list-style-type: none"> ・人材の出入り、受け入れも活発に行っている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・行政機関との人材交流を行っている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・相模原フェスタの協賛、講演会の開催がある。 	<ul style="list-style-type: none"> ・相模原フェスタの協賛、講演会の開催がある。 	
			<ul style="list-style-type: none"> ・市役所の実施事業への対応も本部との相談になる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・指定金融機関の業務以外に、入札に関わることもある。 	<ul style="list-style-type: none"> ・支店レベルの交流は、店舗職員の半数がパートという支店もあり、まとまった人数を出すのが難しいことから活発ではない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・支店レベルの交流は、店舗職員の半数がパートという支店もあり、まとまった人数を出すのが難しいことから活発ではない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・自治会のお祭りなど、地域のイベントへ参加している。 	<ul style="list-style-type: none"> ・自治会のお祭りなど、地域のイベントへ参加している。 	<ul style="list-style-type: none"> ・自治会のお祭りなど、地域のイベントへ参加している。
			<ul style="list-style-type: none"> ・子供たち向けの就業体験などを実施している。 ・個別の店舗ごとの地域交流も行っているが、取引先との交流が中心になってしまう。 	<ul style="list-style-type: none"> ・職業体験やインターンシップを実施している。 ・支店レベルでは、本店の許可は必要だが、支店長の判断によって、地域イベントへ参加を行い、交流したケースもある。 	<ul style="list-style-type: none"> ・低金利で借りられるのは利用者にとってメリットであり、金融機関としても活用しやすい。 ・中小企業が、何かしらの行動をする際のツールにもなる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・低金利で借りられるのは利用者にとってメリットであり、金融機関としても活用しやすい。 ・中小企業が、何かしらの行動をする際のツールにもなる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先は中小零細企業なので、制度融資は非常に利用している。 	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先は中小零細企業なので、制度融資は非常に利用している。 	<ul style="list-style-type: none"> ・申請者の利便性を考えると、窓口が1か所しかないのは問題だと思う。 ・相模原市の制度は、神奈川県と比べ、直接利息を払うので分かりやすく良い。 ・通常融資は、金額の上限がもう少し高くても良いのではないかとと思う。
6	制度融資に関する考え	<ul style="list-style-type: none"> ・相模原市のメニューは、他市とあまり変わりない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・他市と比較しても、相模原市の制度は使いやすい。 ・融資の上限額が問題となることもあるかもしれないが、1億や2億といった額を融資するものでもないため、実際はさほど問題は無いように思える。 ・問題点は制度よりも、制度の認知度にあるのではないかとと思う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・他市と比べ、金利面も充実しており、資金需要にも対応できているので、特に注文は無い。 ・他市では、認定書を当日発行できる市もあるので、相模原市も当日発行するようになるのが望ましい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・他市と比べ、金利面も充実しており、資金需要にも対応できているので、特に注文は無い。 ・他市では、認定書を当日発行できる市もあるので、相模原市も当日発行するようになるのが望ましい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・他市と比べ、金利面も充実しており、資金需要にも対応できているので、特に注文は無い。 ・他市では、認定書を当日発行できる市もあるので、相模原市も当日発行するようになるのが望ましい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・他市と比べ、金利面も充実しており、資金需要にも対応できているので、特に注文は無い。 ・他市では、認定書を当日発行できる市もあるので、相模原市も当日発行するようになるのが望ましい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・他市と比べ、金利面も充実しており、資金需要にも対応できているので、特に注文は無い。 ・他市では、認定書を当日発行できる市もあるので、相模原市も当日発行するようになるのが望ましい。 	
		<ul style="list-style-type: none"> ・銀行として求める制度融資 	<ul style="list-style-type: none"> ・銀行として求める制度融資 	<ul style="list-style-type: none"> ・銀行として求める制度融資 	<ul style="list-style-type: none"> ・銀行として求める制度融資 	<ul style="list-style-type: none"> ・銀行として求める制度融資 	<ul style="list-style-type: none"> ・銀行として求める制度融資 	<ul style="list-style-type: none"> ・銀行として求める制度融資 	
		<ul style="list-style-type: none"> ・市で行う制度融資の方向性 	<ul style="list-style-type: none"> ・市で行う制度融資の方向性 	<ul style="list-style-type: none"> ・市で行う制度融資の方向性 	<ul style="list-style-type: none"> ・市で行う制度融資の方向性 	<ul style="list-style-type: none"> ・市で行う制度融資の方向性 	<ul style="list-style-type: none"> ・市で行う制度融資の方向性 	<ul style="list-style-type: none"> ・市で行う制度融資の方向性 	

No	ヒアリング項目		信用金庫		それ以外の金融機関		
	大項目	項目	信用金庫A	信用金庫B	それ以外A	それ以外B	
5	地域との関わり方	人材交流事業に対する考え方	<ul style="list-style-type: none"> 国や地方自治体に出向させている。 また、国からの出向者の受け入れも行っている。 最近では、即戦力の人材の出向を求められ、ため、あまり出向させてしまうと、余力がなくなってしまう。 	<ul style="list-style-type: none"> 国や東京都内の行政機関と人材交流をしている。 出向先は、産業振興セクション、企画調整セクションなど、全体を見ることができセクションが多い。 目的は、出向先の業務を経験し、戻ってきた後に、その経験を役立てるためである。 会社の役に立つ人材に着目しているという意味で、30代を中心に出向させている。 必要があれば、社員の出向は積極的に行っている。 		<ul style="list-style-type: none"> 以前は、神奈川県内の行政機関と人材交流を行っていた。 	
		市役所等行政機関が実施する事業への関わり方	<ul style="list-style-type: none"> 行政機関実施イベントでの協賛や共催は非常に多い。 逆に、自分たちが実施するイベントに対し、後援してもらっている。 	<ul style="list-style-type: none"> 行政機関の人事部、総務部以外との付き合いが多い。 最近では、市との付き合いにメリットがなくなっている。 	<ul style="list-style-type: none"> 法人相手の金融機関であるため、地域との関わりはあまりない。 	<ul style="list-style-type: none"> 地域振興券の手続き、ポスターの掲示協力などがある。 	
		地域住民に対する交流、地域への還元に関する取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 工業団地で行う祭りに対して、協賛金を出しているケースもある。 	<ul style="list-style-type: none"> 防犯、子育て、小中学校での理科教育など、多種多様な分野で地域との付き合いがある。 	<ul style="list-style-type: none"> 支店レベルでは、支店長の判断によって地域のイベントに参加することはある。 	<ul style="list-style-type: none"> 相模原市民税まつりへの参加のほか、各店舗での企画によるものも実施している。 	
6	制度融資に関する考え	考え方	<ul style="list-style-type: none"> 制度融資は、相模原市内では、活発に行っている。 		<ul style="list-style-type: none"> 地域の制度融資は、それほど使っていない。 	<ul style="list-style-type: none"> 一般の企業に対しての融資はしていないので回答できない。 	
		現状の市の制度融資	<ul style="list-style-type: none"> 他市と比べて、あまり変りはないが、地域特性上、製造業にウェイトを置いているように見える。 金利面で見ると、安いと思う。 	<ul style="list-style-type: none"> 制度融資の情報を職員に周知するようになっている。 認知度は、中小企業の人も十分認知しているはずなので問題ない。 充実度も、他市と比べる限り問題ない。 現状の問題点は、限度額にあるように感じるが、小口多数を対象とみれば十分である。 	<ul style="list-style-type: none"> 十分オンラインナレッジが整っているため、不満、注文はない。 	<ul style="list-style-type: none"> 一般の企業に対しての融資はしていないので、回答はできない。 	
		銀行として求める制度融資					
		市で行う制度融資の方向性					

No	ピアリング項目		都市銀行		地方銀行	
	大項目	項目	地方銀行A	地方銀行B	地方銀行C	
7	インターネット バンキングについて	サービスのターゲット	・サービスのターゲットは、すべての取引先である。	・インターネットを使うことに抵抗がない世代＝若者である。	・若者に限らず、インターネットバンキングの利用率は上がっている。	・若者、日中の来店が困難な人である。
		サービスの方法	・インターネット、モバイル、電話で行っている。 ・企業秘密であり回答できない。	・インターネット、携帯電話で利用できる。	・インターネット、携帯電話で利用できる。	・インターネット、携帯電話、電話、専用回線を利用できる。
		今後のインターネットバンキングに対する考え方	・インターネットバンキングへのシフトは、利便性向上とともに少しずつ行われていく。 ・インターネットバンキング普及で、支店のサービスは、より高度なものを目指すことになる。	・今後、インターネットバンキングが広まっていっても、実店舗が無くなることはないと考えられる。 ・窓口での直接のやり取りを好む高齢者がいること、インターネットバンキングでできることは限られていることなどが要因である。	・今後、インターネットバンキングの普及で、店舗数が増えることはないが、増やしていく方向には向かわないのではないかと考えられる。 ・相談、契約などの都合で、人的な所も大事になってくる。	・窓口でなくては対応できない業務もあるため、有人の窓口が完全になくなることは無いと考えられる。
		社会に与えると考えられる影響	・インターネットバンキングの普及で店舗数が増えることは、過当状態にある地域を除けば、基本的にはない。	・今後、インターネットバンキングが広まっていっても、実店舗が無くなることはないと考えられる。 ・窓口での直接のやり取りを好む高齢者がいること、インターネットバンキングでできることは限られていることなどが要因である。	・今後、インターネットバンキングの普及で、店舗数が増えることはないが、増やしていく方向には向かわないのではないかと考えられる。 ・相談、契約などの都合で、人的な所も大事になってくる。	・窓口でなくては対応できない業務もあるため、有人の窓口が完全になくなることは無いと考えられる。
	実店舗の関係性					

No	ヒアリング項目		信用金庫		それ以外の金融機関	
	大項目	項目	信用金庫A	信用金庫B	それ以外A	それ以外B
7	インターネット バンキングについて	サービスのターゲット	法人をターゲットにし、利用法人の決済合理化、人件費削減などに繋げられるようにしている。		融資は法人向けのため、インターネットバンキングは向いていない。 ターゲットはインターネットに慣れている人になってしまいう傾向がある。	学生、新社会人など、パソコンに慣れている人が対象である。 他にも、携帯電話口座振替利用者、定期的な振込利用者なども対象である。
		サービスの方法				パソコン、携帯電話を利用できる。
		今後のインターネットバンキングに対する考え	インターネットバンキングのセキュリティは、メガバンク並にお金を掛けている。	メガバンクの行うインターネットバンキングの進展は非常に早い。		今後、発展していくには、セキュリティ面への強化が必要になる。
		社会に与えると考えられる影響	インターネットバンキングが充実してくると、個人にとって、実店舗はいらなくなる。 企業でも、ほとんどがインターネットバンキングを利用している。 実際は、相読業務を減らすことはできず、結局のところ、機械でできることは機械に、というバランスの問題になる。	当初は、影響を受けるのではという推りはあったが、実際にそこまでの影響はなかった。 そのため、今以上に普及しても困ることはない。	インターネットバンキングの利用者が増えていっても、店舗を減らすことはない。	インターネットバンキングが普及しても、そう簡単には店舗を減らせないため、店舗数削減という方向性にはならない。 顧客の年齢層を考えると、インターネットバンキングだけでは対応しきれない。
	実店舗の関係性					

4 事業者ヒアリング調査 ヒアリングシート

「金融業に関する調査」

金融業との関わりについてのヒアリング調査

◆事業内容について

- 業務内容について
 - ◇ 業種、主要業務など
- 会社/団体概要について
 - ◇ 社員数、事務所数、資本金、設立年月日など
- 主要取引先について
- 最近3年間の売上高の推移、利益額動向について

1. 事業実施上の課題とその解決方法について

- 過去に抱えていた課題と対応策について
- 社会的な課題への対応について
 - ◇ 人材育成、事業承継、円高の影響、景気低迷の影響、ISOの取得、バリアフリー化(高齢者対応)、東日本大震災の影響など
- 会社/団体が抱える独自の課題について
- 現在抱えている課題への対応策について
 - ◇ 行政支援(補助金や制度融資、相談会や相談窓口など)の利用、民間支援(金融機関からの融資、経営指導、ビジネスマッチングなど)の利用
- 今後の事業展開と必要な支援について
 - ◇ 新規事業展開/商品開発、設備投資、海外進出意向など

2. 金融機関/行政との関わりについて

※金融機関/行政からの支援については、融資以外のビジネスマッチングや経営相談、情報面での支援等に関しても、お答えください

- 現在、金融機関/行政から受けている支援の有無、内容について
- 今後、金融機関/行政に対して期待すること

3. ネットバンキングについて

- ネットバンキングの利用状況について
 - ◇ 現在の利用の有無、その理由など
 - ◇ 利用方法、利用しているサービス、利用頻度、利用時間(利用している場合のみ)
- ネットバンキングのサービス内容に対して求めること
- 今後の利用意向について
- ネットバンキングを利用するに当たっての課題(個人的な見解で構いません)
- ネットバンキングが業務内容に与えると考えられる影響について(個人的な見解で構いません)

以上

5 事業者ヒアリング調査 ヒアリング結果一覧

No	大項目	ヒアリング項目	製造業B	製造業C	小売業A	小売業B
1	事業実施上の課題とその解決方法	<p>製造業A</p> <ul style="list-style-type: none"> 創業時に借入で資金が足りなかったため、受注を担い、運転資金を借りた。 ある金融機関からは、担保が保証人が必要だったため、運転資金の借り入れができなかった。 地方銀行からも借り入れを行っている。 取引先が倒産し、呆損発生され、2か月分の売り上げを償還した。 公的機関からも融資は受けられるが、時間が掛かるのが問題となる。 最終的には、ノンバンクで借りにすることで対応した。 <p>製造業B</p> <ul style="list-style-type: none"> 現在の課題として、若手育成がある。 今までは、他企業に預け置いたり、今では、交流金に出すことができた。 輸送が滞り、輸送費が高騰している。 輸送費が高騰しているため、円高の直接的影響はなかったが、発注先が計画を止めてしまったことがある。 東日本大震災の影響は、原価30km圏内に協力工場があること。 <p>製造業C</p> <ul style="list-style-type: none"> 相模原市内に工場が点在していたため、物流費が掛かっていた。 昨年度、現在の本社工場を新築し、借りの工場を返却した。 現在の本社工場は、部品を製造している工場と地続きになっているため、トラックでの移送が必要なくなり、物流費を抑えられた。 他にも課題はあるが、過去から希望していた、市内の工場集約は果たされた。 <p>小売業A</p> <ul style="list-style-type: none"> 店舗前を駐車場にしたいと考えたが、結局無理になってしまった。 その後、相模原市中小企業融資制度の「景気対策特別資金」を活用し、駐車場の確保した。 制度を使うという案は、信用金庫が持っている金庫とは、集金時に相談をすることでも、信用金庫が分かっていることもあり、駐車場の件も相談に乗ってもらった。 <p>小売業B</p> <ul style="list-style-type: none"> 東日本大震災以降、店舗を1階限定にし、並んでいる商品も減らしている。 社員の雇用も厳しく、勤務日数を減らしてもらっている。 リニューアル時に車いすが通れるお店にした。 	<p>製造業A</p> <ul style="list-style-type: none"> 給料が高くて、高リスクや短納期の仕事などでも仕事が来ないため、連日の徹夜、深夜残業が続き、社員それぞれが、同じような仕事ができるように育てる必要がある。 結果、社員を入れるより、同じような技術、能力を有する仲間と仕事をしたいほうが仕事を回しやすい。 神奈川県産業振興センターで行っている選業者への仕事の斡旋は利用したことがあ <p>製造業B</p> <ul style="list-style-type: none"> 会社独自の課題としては、2次製品を開発すること。 顧客に対し、製品のことを良く理解してもらうという点が課題となる。 <p>製造業C</p> <ul style="list-style-type: none"> 取引先の影響を受けていない製品を開発すること。 顧客に対し、製品のことを良く理解してもらうという点が課題となる。 <p>小売業A</p> <ul style="list-style-type: none"> 集客と顧客の固定化は、永遠の課題である。 集客の努力として、チラシのポスティング、取扱商品が異なる他店舗とのコラボレーションを実施している。 取り組みに共感してもらえらる店舗には、ポスターの掲示、チラシの設置させてもらっている。 現在は、相模原市内300店舗とコラボレーションをしている。 取扱品目が違う店舗にチラシを置かせてもらう事には、効果があると考えている。 <p>小売業B</p> <ul style="list-style-type: none"> 通販の影響も有り、業界全体として、商品が買われなくなっている。 会話のあるお店にするように心がけている。 取引先社員が同じ銀行を使う等、ユーザー共有化を進め、コラボレーションでやっていくようにしている。 	<p>製造業A</p> <ul style="list-style-type: none"> 海外の事務所を探す時、治安の關係などを考えると探すのが難しいので、公的な機関で探す仕組みを構築してほしい。 金融面でのサポートとして、融資をして欲しい。 <p>製造業B</p> <ul style="list-style-type: none"> 今後は、取引先の状況に影響を受けない製品の製造と商品化を進めていく。 相模原市内で生まれた技術なので、市役所でも応援してほしい。 <p>製造業C</p> <ul style="list-style-type: none"> 独立を希望しているスタッフもいるので、今後は店舗数を増やしたいが、どんな支援があるのかわからない。 <p>小売業A</p> <ul style="list-style-type: none"> 独立を希望しているスタッフもいるので、今後は店舗数を増やしたいが、どんな支援があるのかわからない。 <p>小売業B</p> <ul style="list-style-type: none"> 独立を希望しているスタッフもいるので、今後は店舗数を増やしたいが、どんな支援があるのかわからない。 	<p>製造業A</p> <ul style="list-style-type: none"> 今後の事業展開と必要な支援 <p>製造業B</p> <ul style="list-style-type: none"> 今後の事業展開と必要な支援 <p>製造業C</p> <ul style="list-style-type: none"> 今後の事業展開と必要な支援 <p>小売業A</p> <ul style="list-style-type: none"> 今後の事業展開と必要な支援 <p>小売業B</p> <ul style="list-style-type: none"> 今後の事業展開と必要な支援 	

No	大項目	ヒアリング項目	小企業 小企業C	情報サービス業A	情報サービス業B	コミュニケーションズ	飲食業
1	事業実施上の課題とその解決方法	過去に抱えていた課題と対応策 中小企業経営に係る様々な課題への対応	・ODの暴上げが売上が落ちてきているため、買取り価格や販売価格を制御、粗利の管理をしている。中古商品を扱っている。年配層に受け入れられているので、店内配布等を工夫し、受け入れてもらえるように努力している。	・設立時は、自己資金や親戚からの借金を利用して興じたため、金融機関はあまり役に立っていない。 以前は、行政の支援制度に関する情報が分からなかった。 今は、情報も容易に知ることができ、また、市役所に電話、メール、直接の相談をすることで何とか対応している。	・過去にも大きな課題はなかった。 ・相模原市の地盤は前から使っており、借り入れて困ったこともない。	・事業所を置くことができないテナントを探すのに手間がかかった。 ・現在の事務所も賃料が高い。	・銀行との取引が、会社になってから無かつたので、付き合いがなかった。 ・店内は全席禁煙。壁紙が壁を剥離するこごとで修理に追加した結果、客数が減少した。 ・設備が古くなっていて、新しくするのにお金がかかる。 ・融資を要し、耐震施設も新しくして、強化することで対応した。
			・人材育成が1番の課題であり、1番力を入れている。 ・店舗が育たないと店が成り立たない。 ・円高の影響は、ほとんどない。景気に左右されることも無いが、天候に左右される。 ・ソノリアフリーは、店内改良はしないため、どこまで対応できるか分からない。 ・東日本大震災の影響に関しては、計画停電への対応がある。 ・停電時は、防犯の都合もあり店舗を閉店した。 ・東日本大震災以降、夜8時以降の売上げが落ちているので販促で対応した。	・外部講師を利用して、人材育成をしているが、助成が無くなってきてため実施しにくくなっている。 ・定期採用時もネットに立っていない。 ・あまりに役に立っていない。 ・インターンの受け入れも、持ち出しが多くなっていて厳しくなっている。 ・以前の円高時は、取引先企業の計画が頓挫した。	・人材育成が1番大きな課題である。 ・新規に人材を採用しても、技術がつくまで時間が掛かる。	・事業を進めていく上で、地域とのつながりを強めていく必要がある。	・円高の影響と材料費の高騰は相殺している。 ・景気低迷の影響で、売上が落ちている。 ・夏の電力問題時は、経営者として、節電を心がけ経費節約ができた。
			・今後のことを考え、今まで取り扱ってきた商品以外も扱うようにした。	・個人情報保護法が制定されたため、他社や下請けとの仕事もやりにくくなっている。	・派遣業に近く、客先で開発することもある。前半年で、その際、顧客から欲しがられるのは、40代、50代、60代の人材である。 ・そうなるので、それ以降のキャリアパスをどうするかが課題として大きい。 ・業務ビークル時は、市内の他の事業者と連携して仕事をしている。 ・そのため、車の連携をすることで力を強化していきたい。	・飲食業がこれからのどうなるのかという課題はある。 ・個人店舗なので、大きい資本がどんどん良いものを売っていく現状への不安もある。 ・今後は個性を出していくか否かという課題がある。	・1人でできる利点を活かしたインターネット販売をしたい。 ・少しでも売上が増えたい。 ・少しは売上が増えたい。 ・新しい事業も考えている人たちの資金調達が課題になる。
	会社/団体が抱える独自の課題と対応策		・今後は、色々な販路を扱っていき、新たに事業開発セッションを扱った。 ・出張場所、条件が合えば、どんどん出店してきた。	・海外進出は、仲間が中国に進出し苦しんでいるため、今は考えていない。 ・デパートや百貨店でなく、サテライトのため海外進出のメリットがあまりない。	・現在取り組んでいるシステム開発を成功させていきたい。 ・市役所でも、新システムを上手に活用してほしい。	・市役所に、金銭面での補助を要せずに、活躍できるようなりたい。 ・新たな事業も調べる必要がある。	・一人でできる利点を活かしたインターネット販売をしたい。 ・少しでも売上が増えたい。 ・新しい事業も考えている人たちの資金調達が課題になる。
	今後の事業展開と必要な支援						

ピアリング項目		製造業			小売業		
No	大項目	製造業A	製造業B	製造業C	小売業A	小売業B	
	現在、金融機関/行政から受けている支援の有無、内容	・相模原産業創造センターが主催するビジネスマッチング、経営相談を受けている。	・持っている工場を売却した方が、返済に困るという心配も無く気楽なため、融資を受けようと考えていない。 ・相模原市からは、金銭面以外で様々な支援を受けている。 ・平塚市主催の展示会に出展した。	・金融機関実施の商談会には出向いている。 ・現在の本社事業場を購入する予定に、相模原市の産業集積促進条例(STEP50)を活用した。	・行政支援として、相模原市中小企業融資制度の専攻河津特別資金を利用した。 ・行政や金融機関が、どんな支援をしてくれるのか分かりにくい。	・金融機関、行政との関わりは、お金を借りているだけである。 ・行政支援として、相模原市中小企業融資制度を有効に活用している。	
2	金融機関/行政との関わり	・機動的な資金の融資が欲しい。	・ビジネスマッチングにも参加したい。 ・行政機関と関連した建物に製品を使用し、データを取らせてもらいたい。	・金融機関から過去に紹介してもらった企業と大きな取引ができたので、今後もベストマッチングをしてもらえると良い。 ・中小企業が参画するときに、特殊な融資制度を使いたい。 ・成長率に目を付けた融資制度があっても良い。 ・全部の書類を提出させておいて、実際の融資は無理というのは困る。	・法人向けのサービスを支払いや給与振込に利用している。 ・利用方法はPC ・利用サービスは振込、給与振り込みを使用している。 ・使用時間は月1回のペースである。 ・使用時間は月10日くらいである。	・金融機関にも、もう少し充実した情報の提供をしてもらいたい。 ・何かをしようと考えると、考えがまとまらないのが問題である。 ・実際には、名前を覚えてあるのかもしれないが、情報が分らない。 ・相模原市中小企業融資制度は、ニーズと使いたい項目がずれている。 ・相模原市中小企業融資制度の限度額を増やしてほしい。	
3	インターネットバンキングについて	・法人としては利用していない。	・いち早く導入したが、現在は使用していない。 ・過去に、送金先を行間違えて送ってしまったトラブルが要因である。	・都市銀行と地方銀行のインターネットバンキングサービスを法人契約で使用している。 ・総合振込、給与振込、単発の振込、海外の振込等に使用している。 ・10年以上前から、ほぼ毎日、使用している。	・法人向けのサービスを支払いや給与振込に利用している。 ・利用方法はPC ・利用サービスは振込、給与振り込みを使用している。 ・使用時間は月1回のペースである。 ・使用時間は月10日くらいである。	・20年前頃から、法人契約で使っている。 ・利用方法はPC ・利用サービスは振込、給与振り込みを使用している。 ・使用時間は月10日くらいである。 ・利用時間は月末に平日に半日くらいである。	
	インターネットバンキングの利用状況						
	インターネットバンキングの求めること	・特にない。		・できれば、給与振込も総合振込と同じように、所要日を2営業日から翌日にしてほしい。	・特にない。		
	今後の利用意向	・今後もこのまま使っていきたい。	・専門家がいて、きちんとした処理ができれば良いが、そうでないなら、インターネットバンキングの使用は当面見送る。	・今の所は便利に使っているの、今後も引き続き利用していきたい。	・今後も使っていく。		
	インターネットバンキングを利用するにあたっての課題	・振込時の打ち間違いは、振込制度自体の問題なので、インターネットバンキングでも関係ない。	・セキュリティ面での不安がある。			・利用者が手間を掛けているのだから、手数料を無料にして欲しい。 ・便利ではあるが、安全性は欠落しているの で注意が必要である。	
	インターネットバンキングが業務内容に与えると考えられる影響		・利用できるとはならない、便利にはなると思う。				

No	大項目	ヒアリング項目	小売業C	情報サービス業A	情報サービス業B	コミュニケーション	飲食業
		現在、金融機関/行政から受けている支援の有無、内容	<ul style="list-style-type: none"> 以前、行政からの補助金を使ったことはあるが、手続きが煩雑すぎる。 そのため、検討しているが、余分に手が掛かる場合は活用しない。 ビジネスマッチングは、あまり上手くいっていない。 新規出店時の融資はお願いしている。 	<ul style="list-style-type: none"> 金融機関、行政から特別な支援は受けていない。 金融機関から情報提供はしてもらっていない。 相模原産業創造センターのビジネスマッチングには参加している。 	<ul style="list-style-type: none"> 相模原市の中小企業研究開発補助金を利用している。 相模原商工会議所経由で知った、相模原市制度融資の「専攻分野特別資金」と「経営安定支援資金」を利用している。 信用金庫からは、専門家派遣と経営診断を受けている。 神奈川県産業振興財団から、ビジネスフェア等のイベント出店時に助成を受けている。 	<ul style="list-style-type: none"> 信用金庫との交流が深く、イベント時などに協賛金を払ってもらっている。 信用金庫主催の講演会に参加し講演する機会があった。 相模原市の包括支援センターに資料を置いてもらっている。 	飲食業
2	金融機関/行政との関わり		<ul style="list-style-type: none"> どこの銀行に対してもだが、期待していることは物件紹介である。 お互いが、Win-Winの関係で交流できるようにお願いをしている。 	<ul style="list-style-type: none"> 雇用関係で、何かしらの支援があることが良い。 	<ul style="list-style-type: none"> 都市銀行、地方銀行、信用金庫のものを法人契約タイプで利用している。 利用方法はウェブ。 利用サービスは給与振込、通常の振込、住居ローンの振込。 利用頻度は月4~5回、入金確認を入れる。 利用時間は1回10分~20分程度 	<ul style="list-style-type: none"> 利用していない。 時間的には、便利になると思うが必要無い。 給料支払いも、直接手渡しで行っている。 	
3	インターネットバンキングについて	インターネットバンキングの求めること	<ul style="list-style-type: none"> メガバンクの3つのビジネス用インターネットバンキングを利用している。 利用頻度が高いので、状況に応じて、使い分けしている。 サービスは総と振込、外注支払い、その他細かい支払いに利用している。 そのため、インターネットバンキングを利用しているため、銀行に行くことはあまりない。 利用頻度は毎日。 	<ul style="list-style-type: none"> 手数料、契約料が高いため、安くして欲しい。 今後使っていく。 	<ul style="list-style-type: none"> 満足しているため、求めることは特にない。 今後もし引き続き利用していきたい。 		
		今後の利用意向					
		インターネットバンキングが業務内容に与えると考えられる影響	<ul style="list-style-type: none"> 銀行ごとに、何営業日前までに処理というのが、決まっている点。 	<ul style="list-style-type: none"> 口座振替を越えた時に、どうすれば良いかが課題となる。 2日に分けて処理するのが煩わしい。 PCの入れ替わり時に電子証明書を採るのが面倒、PC故障時の対応が大変である。 	<ul style="list-style-type: none"> 口座振替を越えたと、再度、インターネットバンキングを利用できるようにするのが面倒である。 		

【専門研究員：上野 亮】

《略歴》

- 2008年 東京工科大学大学院 バイオ・情報メディア研究科メディアサイエンス専攻
博士前期課程修了
- 2010年 (株)価値総合研究所 パブリックコンサルティング事業部 退職
- 2012年 青山学院大学大学院 社会情報学研究科社会情報学専攻
博士後期課程 在籍

《主な研究実績》

(論文)「地域において総合情報サービスを行うポータルサイトのあり方に関する研究
—八王子市を事例とした考察—」

【監修：飯島 泰裕】

《略歴》

- ・青山学院大学大学院 理工学研究科経営工学専攻 博士前期課程修了
- ・青山学院大学 社会情報学部 教授

【監修：長橋 透】

《略歴》

- ・青山学院大学大学院 経済学研究科経済政策専攻 博士後期課程単位取得満期退学
- ・青山学院大学 社会情報学部 教授

平成 23 年度専門研究
金融業に関する調査研究報告書

平成 24 年 3 月発行

相模原市企画市民局企画部広域行政課さがみはら都市みらい研究所

住 所 〒252-5277

相模原市中央区中央 2 - 1 1 - 1 5

T E L 0 4 2 - 7 6 9 - 9 2 2 4

E - mail surv@city.sagamihara.kanagawa.jp