

Discussion Paper Series

RIEB

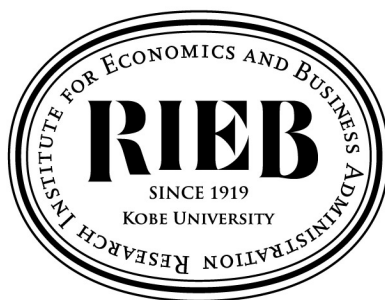
Kobe University

DP2016-J05

地方創生と地域金融機関との
協働に関する会計・法律専門家の
取り組みの現状と課題
－2016 年調査結果の概要－

家森 信善
米田 耕士

2016 年 5 月 2 日



神戸大学 経済経営研究所

〒657-8501 神戸市灘区六甲台町 2-1

地方創生と地域金融機関との協働に関する 会計・法律専門家の取り組みの現状と課題

－2016 年調査結果の概要－*

神戸大学経済経営研究所教授

家森信善

熊本学園大学経済学部助教・神戸大学経済経営研究所非常勤講師

米田耕士

要旨

本稿では、2016 年 2 月に実施したアンケート調査の回答結果を報告する。このアンケート調査では、地方創生において地域金融機関との協働が期待されている、税理士、公認会計士、弁護士 700 人からの回答を得ている。本稿では、全部で 30 問の質問を行い、地方創生に関する専門家の取組状況や意識、また、金融機関との協働の状況やその障害についての回答結果を報告している。

キーワード

地方創生、地域密着型金融、地域金融、税理士、会計士、弁護士、アンケート調査

1. はじめに

金融審議会「我が国金融業の中長期的な在り方について（現状と展望）」（2012 年 5 月）は、「地域の企業の多くは自らの根ざす地域市場の規模縮小と売上減少に直面しており、短期的な資金繰りの問題に加え、中長期的な競争力の低下による事業不振の問題に直面している。現状は既に、資金さえ供給すればよいというような状況ではなくなっている。」と指摘し、企業を支援していく上で、「金融機関が自らの情報収集・分析能力を向上させるだけでなく、外部専門家を活用していくことも有効である。」と主張した。

*本稿は、経済産業研究所プロジェクト「地方創生に向けて地域金融に期待される役割－地域経済での雇用の質向上に貢献するための金融を目指して－」、科学研究費・基盤研究（B）（課題番号 15H03366）、科学研究費・基盤研究（A）（25245042）による研究成果の一部である。それぞれの研究プロジェクトのメンバーからのコメントに感謝したい。

2014年9月に公表された金融庁「金融モニタリング基本方針」でも、「財務面だけでなく、売上げ増加や事業承継等の様々な経営課題についても適切なコンサルティング機能を発揮するため、本業支援ができる外部の専門人材の活用を含め、具体的にどのような取組みを行っているか。」が重要な監督視点として例示された。そして、「自金融機関における専門的な人材やノウハウの不足の補完や、中長期的な人材育成やノウハウ蓄積の観点を踏まえつつ、必要に応じ、適時適切に、外部専門家（税理士、弁護士、公認会計士、中小企業診断士、経営指導員等）」を活用することが地域金融機関に求められているのである。

こうした行政の方針を参考にしながら、家森(2016)は、中小企業の支援における地域金融機関と専門家の協働の取り組み例を紹介して、協働の重要性を指摘した。しかし、実際には、協働は期待されるほど進んでいないのが現実である。たとえば、金融庁「地域金融機関の地域密着型金融の取組み等に対する利用者等の評価に関するアンケート調査結果」

(2015年8月)によると、地域金融機関の「外部専門家・外部機関等との連携姿勢」について、利用者の11.3%しか「積極的」と評価しておらず、「やや積極的」とする28.1%を加えても40%に満たない。2年前と比べると「積極的」と「やや積極的」の合計で6.0%ポイント上昇しているものの、未だ半数に達していないのである。

その理由の一つとして、金融機関の職員向けに実施したアンケート調査に基づいた家森・米田(2015a, b)において明らかにしたように、地域金融機関の職員は専門家の力量が不十分であると考えているという点があげられる。専門家が作成した企業支援策を金融機関は必ずしも評価せず、一から金融機関が作り直すようなことが続けば、協働が進みにくいのは明らかであろう。

家森・米田(2015 a, b)は金融機関職員の立場から、金融機関と専門家の協働の課題を調べたものであるが、本稿では、逆に、専門家の立場から、金融機関と専門家の協働の課題を調べたものである。つまり、専門家は地域金融機関を協働のパートナーとしてどのように見ているのであろうか、という問題を明らかにしたいと考えている。

なお、本稿は、アンケート回答結果を報告することが主目的であり、全体の回答結果に加えて、主に性別と年齢区分によって回答結果を整理している。質問間のクロス集計等は、本稿とは別の形で実施し、回答結果を詳細に分析する予定である。

2. 調査の実施概要

本調査は、楽天リサーチのサービスを利用してwebベースで実施した。具体的には、楽天のモニター登録者10000人（＋協力会社パネル200人）に対して、2016年2月4日に回答依頼のメールを発信し、スクリーニング質問に回答してもらい、下記に示す条件を満たす人に本質問に回答してもらった。2月15日までに予定していた700人に到達したので、調査を終了した。

調査は、職業に関する3問のスクリーニング質問と30問の本質問から構成されている(質

問票は末尾に添付している)。具体的な質問項目は、第3節、第4節で説明するが、スクリーニングの意図は次の通りである。

まず、専門家として、税理士、公認会計士、弁護士の3士業を選ぶこととした。もちろん、社会保険労務士や行政書士、司法書士、弁理士などの専門家の役割も重要であるが、サンプルをある程度確保する意図で、3士業に絞った。将来的には、それ以外の士業を対象にした調査も実施してみたいのはもちろんである。また、当該資格を持っているだけではなく、その資格を主たる仕事としている人を対象にした。たとえば、大企業の経理部に勤めている税理士資格保有者は今回の場合は調査の対象としなかった。さらに、我々は、中小企業への支援に関心があるので、中小企業を顧客にしていない会計事務所等に勤めている回答者をサンプルから外すことにした。

3. 回答者の特徴

表1は、アンケートの本文とは別に、楽天リサーチ株式会社から提供された回答者の属性に関するデータに基づいて、回答者の年齢および性別分布を示したものである。回答者の年齢は、40代が最も多く226人、次いで30代が177人、50代が162人、60代以上が93人、20代以下が42人である。性別は、全体の81.3%にあたる569人が男性であり、残りの18.7%、131人が女性である。回答者に占める女性の割合は、若年層で高い傾向がみられ、60代以上では5.4%（93人中5人）であるのに対して、20代以下では35.7%（42人中15人）となっている¹。

表1 回答者の年齢および性別分布

		n	20代以下	30代	40代	50代	60代以上
全体		700 100.0	42 6.0	177 25.3	226 32.3	162 23.1	93 13.3
性別	男性	569 100.0	27 4.7	138 24.3	171 30.1	145 25.5	88 15.5
	女性	131 100.0	15 11.5	39 29.8	55 42.0	17 13.0	5 3.8

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

¹ 総務省「平成22年国勢調査抽出詳細集計」によると、「裁判官、検察官、弁護士」、「公認会計士」、「税理士」を合計した就業者数は、男性が87670人(86.2%)、女性が14030人(13.8%)であり、本調査のサンプルは、これよりもやや女性の割合が高くなっている(本調査は「裁判官、検察官」を調査対象に含まない)。また、「国勢調査」によると、これらの職種の年齢別構成は20代が6.4%、30代が20.1%、40代が16.7%、50代が18.4%、60代以上が38.5%となっており、我々のサンプルは実際の分布に比べて60代以上の割合が低くなっている。

4. スクリーニング質問

本調査の質問票は、スクリーニングのための設問を含め全 33 問で構成されている。以下では、質問票の順に沿って性別および年齢別の回答結果を紹介していく。

まず、本節では、スクリーニング質問についての回答結果を紹介する。

SC1. あなたは次の資格をお持ちですか。お持ちの資格を全てお選びください。(いくつでも)

1. 税理士 2. 公認会計士 3. 弁護士 4. 上記のいずれの資格も持っていない

表 2 回答者の保有する資格（複数回答可）

		n	税理士	公認会計士	弁護士	上記のいずれの資格も持っていない
全体		700	466	202	142	0
		100.0	66.6	28.9	20.3	0.0
性別	男性	569	373	172	122	0
		100.0	65.6	30.2	21.4	0.0
	女性	131	93	30	20	0
		100.0	71.0	22.9	15.3	0.0
年代	20代以下	42	25	22	8	0
		100.0	59.5	52.4	19.0	0.0
	30代	177	91	72	57	0
		100.0	51.4	40.7	32.2	0.0
	40代	226	142	62	47	0
		100.0	62.8	27.4	20.8	0.0
	50代	162	126	32	23	0
		100.0	77.8	19.8	14.2	0.0
	60代以上	93	82	14	7	0
		100.0	88.2	15.1	7.5	0.0

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

最初のスクリーニング質問（SC1）では、「税理士」、「公認会計士」、「弁護士」のいずれかの資格を持っているかを尋ねている。本調査は、これらのいずれかの資格を保有すると答えた回答者のみを調査対象とした。そのため、表 2 において「上記のいずれの資格も持っていない」の回答数はゼロとなっている。この表によると、調査対象者の間で保有率が最も高いのは「税理士」であり 66.6%、次いで「公認会計士」が 28.9%、「弁護士」が 20.3%となっている。

SC2. 前問で回答した資格を仕事に活用していますか。

1. 資格保有者として開業している（共同経営者を含む）
2. 資格保有者として、当該業務を行う事務所・法人（例 会計事務所、法律事務所）に勤務している
3. 資格保有者として、当該業務以外を主業としている企業や団体等に勤務している
4. 上記のいずれにも当てはまらない

表 3 資格の仕事への活用について

		n	資格保有者として開業している (共同経営者を含む)	資格保有者として、当該業務を行 う事務所・法人(例 会計事務所、 法律事務所)に勤務している	資格保有者として、当該業務以外 を主業としている企業や団体等に 勤務している	上記のいずれにも当てはまらない
全体		700 100.0	403 57.6	297 42.4	0 0.0	0 0.0
性別	男性	569 100.0	347 61.0	222 39.0	0 0.0	0 0.0
	女性	131 100.0	56 42.7	75 57.3	0 0.0	0 0.0
年代	20代以下	42 100.0	11 26.2	31 73.8	0 0.0	0 0.0
	30代	177 100.0	70 39.5	107 60.5	0 0.0	0 0.0
	40代	226 100.0	126 55.8	100 44.2	0 0.0	0 0.0
	50代	162 100.0	112 69.1	50 30.9	0 0.0	0 0.0
	60代以上	93 100.0	84 90.3	9 9.7	0 0.0	0 0.0

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

次のスクリーニング質問（SC2）では、前問（SC1）において「税理士」、「公認会計士」、「弁護士」のいずれかの資格を保有すると答えた回答者のみに対して、それらの資格を仕事で活用しているかどうかを尋ねている。本調査は、この質問において「資格保有者として開業している（共同経営者を含む）」または「資格保有者として、当該業務を行う事務所・法人（例 会計事務所、法律事務所）に勤務している」と答えた回答者のみを調査対象とし

た。そのため、表 3 おいて「資格保有者として、当該業務以外を主業としている企業や団体等に勤務している」と「上記のいずれにも当てはまらない」の回答数はゼロとなっている。この表によれば、「資格保有者として開業している（共同経営者を含む）」と答えた回答者は 57.6%、「資格保有者として、当該業務を行う事務所・法人（例 会計事務所、法律事務所）に勤務している」は 42.4%であり、前者のほうがやや人数が多い。

これを男女別にみると、男性では開業者のほうが多く、女性では事務所・法人勤務者のほうが多くなっている。また、年齢別にみると、若年者では事務所・法人勤務者の割合が高いが、年齢が上がるにしたがって開業者の割合が高くなる。

SC3. あなたの顧客（事務所等に勤務している場合は、担当している顧客）に占める中小企業（個人事業主を含む）の割合はどの程度ですか。（収入ベースでお答えください。）

1. ゼロ 2. ゼロではないが、20%未満 3. 20%以上～40%未満
 4. 40%以上～60%未満 5. 60%以上～80%未満 6. 80%以上～100%未満
 7. 100% 8. わからない

表 4 顧客に占める中小企業の割合

		n	ゼロ	ゼロではないが、 20%未満	20%以上 40%未満	40%以上 60%未満	60%以上 80%未満	80%以上 100%未満	100%	わからない
全体		700 100.0	0 0.0	140 20.0	71 10.1	102 14.6	76 10.9	97 13.9	214 30.6	0 0.0
性別	男性	569 100.0	0 0.0	115 20.2	55 9.7	77 13.5	64 11.2	83 14.6	175 30.8	0 0.0
	女性	131 100.0	0 0.0	25 19.1	16 12.2	25 19.1	12 9.2	14 10.7	39 29.8	0 0.0
年代	20代以下	42 100.0	0 0.0	9 21.4	10 23.8	11 26.2	7 16.7	3 7.1	2 4.8	0 0.0
	30代	177 100.0	0 0.0	46 26.0	26 14.7	37 20.9	23 13.0	13 7.3	32 18.1	0 0.0
	40代	226 100.0	0 0.0	53 23.5	19 8.4	32 14.2	23 10.2	33 14.6	66 29.2	0 0.0
	50代	162 100.0	0 0.0	20 12.3	13 8.0	10 6.2	18 11.1	32 19.8	69 42.6	0 0.0
	60代以上	93 100.0	0 0.0	12 12.9	3 3.2	12 12.9	5 5.4	16 17.2	45 48.4	0 0.0

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

第3問目のスクリーニング質問（SC3）では、前問（SC2）において「資格保有者として開業している（共同経営者を含む）」または「資格保有者として、当該業務を行う事務所・法人（例 会計事務所、法律事務所）に勤務している」と答えた回答者に対して、顧客に占める中小企業の割合を尋ねている。本調査は、この質問において「ゼロ」、「わからない」以外の選択肢を選んだ回答者を調査対象とするため、表4において、これらの回答数はともにゼロとなっている。この表によると、回答が最も多かったのは「100%」で30.6%、続いて「ゼロではないが、20%未満」が20.0%、「40%以上～60%未満」が14.6%、「80%以上～100%未満」が13.9%、「60%以上～80%未満」が10.9%、「20%以上～40%未満」が10.1%となっている。

回答結果の比較を容易にするため、各選択肢の中間の値をとり、「ゼロではないが、20%未満」を10%、「20%以上～40%未満」を30%、「40%以上～60%未満」を50%、「60%以上～80%未満」を70%、「80%以上～100%未満」を90%、「100%」を100%として、平均を求めてみたところ、男性が63.4%、女性が60.9%となった。年齢別に比較すると、20代以下が45.2%、30代が51.2%、40代が61.4%、50代が74.9%、60代が76.3%であり、回答者の年齢が高くなるほど、顧客に占める中小企業の割合は高くなる傾向がある。

5. 本質問への回答結果

<回答者の属性>

問1. あなたの最終学歴について、下記から当てはまるものを一つお選びください。（上級学校を中退あるいは在籍中の場合は、現時点での卒業学校をお答えください。）

1. 高等学校卒業
2. 短大、専門学校卒業
3. 大学・経済学部系卒業（経営学部、商学部などを含む）
4. 大学・法学部系卒業
5. 大学・その他の文系学部卒業（文学部、教育学部などを含む）
6. 大学・理系学部卒業
7. 大学院修了
8. その他

表 5 回答者の最終学歴

		n	高等学校卒業	短大、専門学校卒業	大学・経済学部系卒業 業（経営学部、商学部 などを含む）	大学・法学部系卒業	大学・その他の文系学 部卒業（文学部、教育 学部などを含む）	大学・理系学部卒業	大学院修了	その他
全体		700 100.0	35 5.0	40 5.7	237 33.9	132 18.9	63 9.0	38 5.4	153 21.9	2 0.3
性別	男性	569 100.0	31 5.4	26 4.6	209 36.7	107 18.8	43 7.6	32 5.6	120 21.1	1 0.2
	女性	131 100.0	4 3.1	14 10.7	28 21.4	25 19.1	20 15.3	6 4.6	33 25.2	1 0.8
年代	20代以下	42 100.0	3 7.1	3 7.1	15 35.7	10 23.8	5 11.9	1 2.4	5 11.9	0 0.0
	30代	177 100.0	5 2.8	5 2.8	55 31.1	37 20.9	9 5.1	13 7.3	52 29.4	1 0.6
	40代	226 100.0	4 1.8	14 6.2	69 30.5	39 17.3	31 13.7	13 5.8	55 24.3	1 0.4
	50代	162 100.0	7 4.3	7 4.3	59 36.4	32 19.8	13 8.0	10 6.2	34 21.0	0 0.0
	60代以上	93 100.0	16 17.2	11 11.8	39 41.9	14 15.1	5 5.4	1 1.1	7 7.5	0 0.0

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

以上のスクリーニング質問を経て、調査対象として残った回答者に対して、本調査では 30 問の質問を行っている。本調査では、最初に回答者の属性に関する質問を行っており、問 1 では回答者の最終学歴について尋ねている。表 5 はこの質問に対する回答結果を集計したものであり、回答が多いものから順に「大学・経済学部系卒業（経営学部、商学部などを含む）」が 33.9%、「大学院修了」が 21.9%、「大学・法学部系卒業」が 18.9%、「大学・その他の文系学部卒業（文学部、教育学部などを含む）」が 9.0%、「短大、専門学校卒業」が 5.7%、「大学・理系学部卒業」が 5.4%、「高等学校卒業」が 5.0%となっている。

性別で比較すると、「短大、専門学校卒業」と「大学・その他の文系学部卒業（文学部、教育学部などを含む）」については、女性において構成割合が目立って高く（男性よりも 7.7 ポイント高い）、「大学・経済学部系卒業（経営学部、商学部などを含む）」については、男性において構成割合が顕著に高くなっている（女性よりも 15.3 ポイント高い）。年代別にみると、60 代以上では、「高等学校卒業」者の割合が全体の集計結果より約 12 ポイント高く、「大学院修了」者の割合が全体より約 14 ポイント低いという特徴がみられる。

問 2. 資格を取得してから何年ですか。下記から当てはまるものを一つお選びください。
複数の資格をお持ちの場合は、現在の仕事に最も密接に関連する資格に関してお答えください。

1. 0～4 年 2. 5～9 年 3. 10～19 年 4. 20～29 年 5. 30 年以上

表 6 資格を取得してからの年数

		n	0 ～ 4 年	5 ～ 9 年	10 ～ 19 年	20 ～ 29 年	30 年 以上
全体		700 100.0	104 14.9	157 22.4	263 37.6	132 18.9	44 6.3
性別	男性	569 100.0	84 14.8	121 21.3	205 36.0	117 20.6	42 7.4
	女性	131 100.0	20 15.3	36 27.5	58 44.3	15 11.5	2 1.5
年代	20代以下	42 100.0	16 38.1	18 42.9	8 19.0	0 0.0	0 0.0
	30代	177 100.0	43 24.3	72 40.7	59 33.3	2 1.1	1 0.6
	40代	226 100.0	23 10.2	47 20.8	125 55.3	31 13.7	0 0.0
	50代	162 100.0	11 6.8	8 4.9	60 37.0	71 43.8	12 7.4
	60代以上	93 100.0	11 11.8	12 12.9	11 11.8	28 30.1	31 33.3

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 2 では、資格を取得してからの年数について尋ねている。表 6 によると、この間の回答は、「10～19 年」が 37.6%で最も多く、次いで、「5～9 年」が 22.4%、「20～29 年」が 18.9%、「0～4 年」が 14.9%、「30 年以上」が 6.3%となっている。

年齢別にみると、最も回答が多かった選択肢は、20 代以下と 30 代では「5～9 年」、40 代では「10～19 年」、50 代では「20～29 年」、60 代以上では「30 年以上」となっており、年齢とともに資格を取得してからの年数も長くなる傾向がみられる。

問 3. 開業してから何年ですか。下記から当てはまるものを一つお選びください。

1. 0～4 年 2. 5～9 年 3. 10～19 年 4. 20～29 年 5. 30 年以上

表 7 開業してからの年数

		n	0 ～ 4 年	5 ～ 9 年	10 ～ 19 年	20 ～ 29 年	30 年 以上
全体		403 100.0	96 23.8	108 26.8	128 31.8	53 13.2	18 4.5
性別	男性	347 100.0	82 23.6	92 26.5	108 31.1	48 13.8	17 4.9
	女性	56 100.0	14 25.0	16 28.6	20 35.7	5 8.9	1 1.8
年代	20代以下	11 100.0	4 36.4	6 54.5	1 9.1	0 0.0	0 0.0
	30代	70 100.0	28 40.0	29 41.4	11 15.7	1 1.4	1 1.4
	40代	126 100.0	32 25.4	40 31.7	48 38.1	6 4.8	0 0.0
	50代	112 100.0	15 13.4	14 12.5	53 47.3	28 25.0	2 1.8
	60代以上	84 100.0	17 20.2	19 22.6	15 17.9	18 21.4	15 17.9

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 3 では、開業してからの年数について尋ねている。この質問は、スクリーニング質問の 2 問目 (SC2) において「資格保有者として開業している (共同経営者を含む)」と答えた回答者に対してのみ行われた。該当する回答者は 403 人であった。表 7 によると、回答が多かったものから順に、「10～19 年」が 31.8%、「5～9 年」が 26.8%、「0～4 年」が 23.8%、「20～29 年」が 13.2%、「30 年以上」が 4.5%であった。

これを年齢別にみると、20 代以下と 30 代では「5～9 年」の回答が最も多く、40 代と 50 代では「10～19 年」、60 代以上では「20～29 年」の回答が最も多くなっており、前問の結果と同じく、開業してからの年数も年齢とともに長期化する傾向がみられる。

問 4. あなたの事務所の従業者数 (パート・アルバイトを含む) は何名ですか。あなたご自身を含む人数をお答えください。複数の事務所を有する法人に所属されている場合には、法人全体の人数をお答えください。

1. 1 人 2. 2～4 人 3. 5～9 人 4. 10～29 人 5. 30～49 人
6. 50～99 人 7. 100 人以上 8. わからない

表 8 事務所の規模（パート・アルバイトを含む従業者数）

		n	1 人	2 ～ 4 人	5 ～ 9 人	10 ～ 29 人	30 ～ 49 人	50 ～ 99 人	100 人 以上	わ か ら な い
全体		700 100.0	134 19.1	190 27.1	126 18.0	125 17.9	21 3.0	24 3.4	77 11.0	3 0.4
性別	男性	569 100.0	111 19.5	161 28.3	98 17.2	98 17.2	15 2.6	16 2.8	67 11.8	3 0.5
	女性	131 100.0	23 17.6	29 22.1	28 21.4	27 20.6	6 4.6	8 6.1	10 7.6	0 0.0
年代	20代以下	42 100.0	0 0.0	2 4.8	9 21.4	17 40.5	4 9.5	3 7.1	7 16.7	0 0.0
	30代	177 100.0	14 7.9	34 19.2	41 23.2	37 20.9	10 5.6	9 5.1	32 18.1	0 0.0
	40代	226 100.0	45 19.9	60 26.5	38 16.8	42 18.6	6 2.7	7 3.1	27 11.9	1 0.4
	50代	162 100.0	39 24.1	60 37.0	25 15.4	24 14.8	1 0.6	4 2.5	9 5.6	0 0.0
	60代以上	93 100.0	36 38.7	34 36.6	13 14.0	5 5.4	0 0.0	1 1.1	2 2.2	2 2.2

（注）上段は人数、下段は占率を示す。

問 4 では、事務所の規模（パート・アルバイトを含む従業者数）について尋ねている。表 8 はこの問の集計結果であり、回答が多いものから順に、「2～4 人」が 27.1%、「1 人」が 19.1%、「5～9 人」が 18%、「10～29 人」が 17.9%、「100 人以上」が 11.0%、「50～99 人」が 3.4%、「30～49 人」が 3.0%、「わからない」が 0.4%であった。

各年齢層において最も回答率が高い選択肢をみると、20 代以下では「10～29 人」の 40.5%、30 代では「5～9 人」の 23.2%、40 代では「2～4 人」の 26.5%、50 代でも「2～4 人」の 37.0%、60 代以上では「1 人」の 38.7%となっており、開業者の割合などが大きく関係すると思われるが、年齢とともに事務所の従業者規模は小さくなる。

問 5. あなたが最近の 1 年間に取り扱った中小企業（何らかの収入を得ている先に限りま
す）はおおよそ何社ですか。下記から当てはまるものを一つお選びください。なお、中
小企業には、個人事業主を含みます。

1. 1～11 社 2. 12～23 社 3. 24～59 社 4. 60～119 社 5. 120～239 社
6. 240 社以上 7. わからない

表 9 最近の 1 年間に取引扱った中小企業

		n	1 ～ 11 社	12 ～ 23 社	24 ～ 59 社	60 ～ 119 社	120 ～ 239 社	240 社 以上	わ か ら な い
全体		700 100.0	230 32.9	156 22.3	163 23.3	82 11.7	23 3.3	22 3.1	24 3.4
性別	男性	569 100.0	183 32.2	132 23.2	128 22.5	71 12.5	19 3.3	18 3.2	18 3.2
	女性	131 100.0	47 35.9	24 18.3	35 26.7	11 8.4	4 3.1	4 3.1	6 4.6
年代	20代以下	42 100.0	9 21.4	7 16.7	16 38.1	5 11.9	2 4.8	2 4.8	1 2.4
	30代	177 100.0	59 33.3	40 22.6	44 24.9	20 11.3	3 1.7	2 1.1	9 5.1
	40代	226 100.0	88 38.9	44 19.5	43 19.0	26 11.5	7 3.1	6 2.7	12 5.3
	50代	162 100.0	37 22.8	44 27.2	44 27.2	19 11.7	5 3.1	11 6.8	2 1.2
	60代以上	93 100.0	37 39.8	21 22.6	16 17.2	12 12.9	6 6.5	1 1.1	0 0.0

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 5 では、最近の 1 年間に取引扱った中小企業は何社であるかを尋ねており、その回答を集計したものが表 9 である。回答結果は、「1～11 社」が 32.9%、「12～23 社」が 22.3%、「24～59 社」が 23.3%であり、59 社以下との回答が 8 割弱を占めている。以下、「60～119 社」が 11.7%、「120～239 社」が 3.3%、「240 社以上」が 3.1%であった。また、「わからない」との回答は 3.4%であった。

問 6. 現在の仕事にどの程度のやりがいを感じますか。下記から当てはまるものを一つお選びください。

1. 非常に強く感じる 2. 強く感じる 3. 感じる 4. あまり感じない
5. 全く感じない

表 10 現在の仕事のやりがい

		n	感じる 非常に強く	強く感じる	感じる	あまり感じ ない	全く感じな い
全体		700 100.0	148 21.1	218 31.1	235 33.6	82 11.7	17 2.4
性別	男性	569 100.0	125 22.0	180 31.6	183 32.2	67 11.8	14 2.5
	女性	131 100.0	23 17.6	38 29.0	52 39.7	15 11.5	3 2.3
年代	20代以下	42 100.0	6 14.3	14 33.3	16 38.1	5 11.9	1 2.4
	30代	177 100.0	36 20.3	72 40.7	51 28.8	14 7.9	4 2.3
	40代	226 100.0	54 23.9	70 31.0	70 31.0	25 11.1	7 3.1
	50代	162 100.0	35 21.6	39 24.1	59 36.4	25 15.4	4 2.5
	60代以上	93 100.0	17 18.3	23 24.7	39 41.9	13 14.0	1 1.1

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 6 では、現在の仕事にどの程度やりがいを感じるかを尋ねている²。表 10 によると、全体で最も回答が多かったのは、「感じる」の 33.6%であり、以下、「強く感じる」が 31.1%、「非常に強く感じる」が 21.1%、「あまり感じない」が 11.7%、「全く感じない」が 2.4%となっている。

回答者の属性による比較を行うため、「非常に強く感じる」を 5 点、「強く感じる」を 4 点、「感じる」を 3 点、「あまり感じない」を 2 点、「全く感じない」を 1 点とし、この平均を求めると、男性の平均は 3.59、女性の平均は 3.48 であった。年齢別の平均は、20 代以下が 3.45、30 代が 3.69、40 代が 3.62、50 代が 3.47、60 代以上が 3.45 であり、30～40 代の平均点がやや高くなっている。

² こうした「仕事の満足度」に関する主観的指標を用いた経済分析は、大竹・白石・筒井 (2010) で紹介されているように、多くの研究において行われてきた。それ以降の研究では、たとえば、出来高給と仕事の満足度の関係を分析し、エージェンシー理論の検証を行っている Cornelissen et al. (2011)、相対的な賃金水準が仕事の満足度に及ぼす効果の非対称性を実証している Card et al. (2012)、年齢や労働経験年数が仕事の満足度に及ぼす効果が性別により異なることを明らかにしている Chaudhuri et al. (2015) があげられる。

<自身の支援者としての能力・経験など>

問 7. あなた、もしくはあなたの所属する事務所は、経営革新等支援機関の認定を受けていますか。当てはまるものを一つお選びください。

1. 認定を受けている
2. 認定を受けていないが、認定を受けたいと思っている
3. 認定を受けていないし、認定を受けたいと思わない
4. 認定対象ではない
5. わからない

表 11 経営革新等支援機関認定の有無

		n	認定を受けている	認定を受けていないが、認定を受けたいと思っている	認定を受けていないし、認定を受けたいと思わない	認定対象ではない	わからない
全体		700 100.0	217 31.0	137 19.6	139 19.9	144 20.6	63 9.0
性別	男性	569 100.0	184 32.3	109 19.2	118 20.7	118 20.7	40 7.0
	女性	131 100.0	33 25.2	28 21.4	21 16.0	26 19.8	23 17.6
年代	20代以下	42 100.0	20 47.6	13 31.0	4 9.5	3 7.1	2 4.8
	30代	177 100.0	69 39.0	39 22.0	12 6.8	29 16.4	28 15.8
	40代	226 100.0	61 27.0	46 20.4	47 20.8	46 20.4	26 11.5
	50代	162 100.0	52 32.1	21 13.0	42 25.9	42 25.9	5 3.1
	60代以上	93 100.0	15 16.1	18 19.4	34 36.6	24 25.8	2 2.2

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

本調査では、回答者の属性に続いて、回答者自身の支援者としての能力・経験などについて質問している。問 7 では、回答者自身あるいは回答者の所属する事務所が経営革新等支援機関の認定を受けているかどうかを尋ねている。表 11 によると、経営革新等支援機関の認定に関して、「認定を受けている」が 31.0%、「認定を受けていないが、認定を受けたいと思っている」が 19.6%、「認定を受けていないし、認定を受けたいと思わない」が 19.9%、「認定対象ではない」が 20.6%、「わからない」が 9.0%となっている。

これを年齢別にみると、20 代以下で最も回答が多かったのは「認定を受けている」であるのに対して (47.6%)、60 代以上では、「認定を受けていないし、認定を受けたいと思わ

ない」との回答が最も多く（36.6%）、回答者の年齢により認定制度への関心に温度差がみられる。

問 8. 次の 7 つの分野に関するあなた自身の専門能力は、同じ資格保有者と比較して、どの程度だと自己評価しますか。それぞれについて、①非常に優れている、②優れている、③平均的、④劣っている、⑤非常に劣っている、⑥わからない、の中から一つを選んで、お答えください。

- (1) 経営指導（収益力の強化など） (2) 法務 (3) 税務 (4) 財務 (5) 労務
(6) 事業承継 (7) 創業支援

表 12 自身の専門能力に対する自己評価—(1)経営指導（収益力の強化など）

		n	非常に 優 れ て い る	優 れ て い る	平 均 的	劣 っ て い る	非常 に劣 っ て い る	わ か ら な い
全体		700 100.0	88 12.6	157 22.4	316 45.1	66 9.4	17 2.4	56 8.0
性別	男性	569 100.0	75 13.2	130 22.8	257 45.2	50 8.8	15 2.6	42 7.4
	女性	131 100.0	13 9.9	27 20.6	59 45.0	16 12.2	2 1.5	14 10.7
年代	20代以下	42 100.0	10 23.8	8 19.0	18 42.9	4 9.5	1 2.4	1 2.4
	30代	177 100.0	29 16.4	44 24.9	62 35.0	19 10.7	8 4.5	15 8.5
	40代	226 100.0	26 11.5	55 24.3	99 43.8	18 8.0	2 0.9	26 11.5
	50代	162 100.0	16 9.9	31 19.1	90 55.6	16 9.9	4 2.5	5 3.1
	60代以上	93 100.0	7 7.5	19 20.4	47 50.5	9 9.7	2 2.2	9 9.7

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 8 では、回答者自身の専門家としての能力について尋ねている。この設問では、「(1) 経営指導（収益力の強化など）」、「(2) 法務」、「(3) 税務」、「(4) 財務」、「(5) 労務」、「(6) 事業承継」、「(7) 創業支援」の 7 項目に関する自身の能力を、それぞれ 6 段階で評価するように依頼している。

表 12 は、「(1) 経営指導（収益力の強化など）」に関する回答者の専門能力について尋ねた結果である。回答結果は、「非常に優れている」が 12.6%、「優れている」が 22.4%、「平均的」が最も多く 45.1%、「劣っている」が 9.4%、「非常に劣っている」が 2.4%、「わか

らない」が8.0%であった。

結果の比較を行うため、「わからない」との回答を除いた上で、「非常に優れている」を5点、「優れている」を4点、「平均的」を3点、「劣っている」を2点、「非常に劣っている」を1点として平均点を求めたところ、回答者全体の平均は3.36であった。これを年齢別に求めると、20代以下では3.54、30代では3.41、40代では3.43、50代では3.25、60代以上では3.24となる。これには年齢による職種構成の違いも関係するものと思われるが、自身の経営指導力に対する自己評価は、年齢が若いほど高い傾向がみられる。

表 13 自身の専門能力に対する自己評価―(2)法務

		n	非常に 優れて いる	優れて いる	平均 的	劣っ ている	非常に 劣っ ている	わ か ら な い
全体		700 100.0	64 9.1	174 24.9	320 45.7	80 11.4	21 3.0	41 5.9
性別	男性	569 100.0	56 9.8	145 25.5	257 45.2	62 10.9	18 3.2	31 5.4
	女性	131 100.0	8 6.1	29 22.1	63 48.1	18 13.7	3 2.3	10 7.6
年代	20代以下	42 100.0	5 11.9	16 38.1	14 33.3	4 9.5	2 4.8	1 2.4
	30代	177 100.0	18 10.2	47 26.6	71 40.1	19 10.7	12 6.8	10 5.6
	40代	226 100.0	22 9.7	46 20.4	111 49.1	23 10.2	4 1.8	20 8.8
	50代	162 100.0	14 8.6	40 24.7	79 48.8	24 14.8	2 1.2	3 1.9
	60代以上	93 100.0	5 5.4	25 26.9	45 48.4	10 10.8	1 1.1	7 7.5

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 13 は、回答者自身の「(2)法務」に関する専門能力について尋ねた結果である。結果は、「平均的」が最も多く 45.7%、次いで「優れている」が 24.9%、「劣っている」が 11.4%、「非常に優れている」が 9.1%、「わからない」が 5.9%、「非常に劣っている」が 3.0%であった。

前の質問項目と同様に、「わからない」との回答を除いた上で、「非常に優れている」を5点とする5点法により回答結果を点数化すると、回答者全体の平均は3.27であった。年齢別の平均は、20代以下が3.44、30代が3.24、40代が3.29、50代が3.25、60代以上が3.27という結果であり、「法務」に関する能力についても20代以下での自己評価が高いという結果になっている。

表 14 自身の専門能力に対する自己評価―(3)税務

		n	非常に 優れて いる	優 れて いる	平 均 的	劣 つて いる	非常 に劣 つて いる	わ か ら な い
全体		700 100.0	102 14.6	193 27.6	284 40.6	68 9.7	15 2.1	38 5.4
性別	男性	569 100.0	91 16.0	155 27.2	224 39.4	56 9.8	13 2.3	30 5.3
	女性	131 100.0	11 8.4	38 29.0	60 45.8	12 9.2	2 1.5	8 6.1
年代	20代以下	42 100.0	4 9.5	13 31.0	16 38.1	7 16.7	1 2.4	1 2.4
	30代	177 100.0	20 11.3	44 24.9	70 39.5	23 13.0	10 5.6	10 5.6
	40代	226 100.0	29 12.8	56 24.8	98 43.4	23 10.2	1 0.4	19 8.4
	50代	162 100.0	26 16.0	46 28.4	72 44.4	12 7.4	3 1.9	3 1.9
	60代以上	93 100.0	23 24.7	34 36.6	28 30.1	3 3.2	0 0.0	5 5.4

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 14 は、「(3)税務」についての回答結果である。この表によれば、「税務」に関する自身の専門能力を「平均的」として評価する回答者が最も多く 40.6%、次いで「優れている」が 27.6%、「非常に優れている」が 14.6%、「劣っている」が 9.7%、「わからない」が 5.4%、「非常に劣っている」が 2.1%であった。

前の質問項目と同じ 5 点法により平均点を求めると、回答者全体では 3.45 となり、年齢別では、20 代以下が 3.29、30 代が 3.25、40 代が 3.43、50 代が 3.50、60 代以上が 3.88 となった。年齢による職種構成の違いが関係するものと思われるが、「税務」に関する能力については、年齢とともに自己評価が高くなる傾向がみられる。

表 15 自身の専門能力に対する自己評価―(4)財務

		n	非常に 優れて いる	優れて いる	平均 的	劣っ ている	非常に 劣っ ている	わ か ら な い
全体		700 100.0	89 12.7	199 28.4	289 41.3	68 9.7	12 1.7	43 6.1
性別	男性	569 100.0	77 13.5	163 28.6	231 40.6	54 9.5	10 1.8	34 6.0
	女性	131 100.0	12 9.2	36 27.5	58 44.3	14 10.7	2 1.5	9 6.9
年代	20代以下	42 100.0	2 4.8	12 28.6	22 52.4	5 11.9	0 0.0	1 2.4
	30代	177 100.0	20 11.3	48 27.1	65 36.7	23 13.0	8 4.5	13 7.3
	40代	226 100.0	30 13.3	57 25.2	99 43.8	19 8.4	1 0.4	20 8.8
	50代	162 100.0	26 16.0	48 29.6	66 40.7	16 9.9	3 1.9	3 1.9
	60代以上	93 100.0	11 11.8	34 36.6	37 39.8	5 5.4	0 0.0	6 6.5

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 15 は「(4)財務」についての回答を集計したものである。「財務」に関する専門能力についても、自身の専門能力は「平均的」との回答が最も多く 41.3%、以下、「優れている」が 28.4%、「非常に優れている」が 12.7%、「劣っている」が 9.7%、「わからない」が 6.1%、「非常に劣っている」が 1.7%となっている。

前の質問項目と同様の 5 点法により回答結果を点数化すると、回答者全体では 3.43、20 代以下では 3.27、30 代では 3.30、40 代では 3.47、50 代では 3.49、60 代以上では 3.59 となり、前の「税務」と同様、「財務」に関する能力についても、年齢にともない自己評価が高くなる傾向がみられる。

表 16 自身の専門能力に対する自己評価―(5)労務

		n	非常に 優れて いる	優れて いる	平均 的	劣っ ている	非常に 劣っ ている	わ か ら な い
全体		700 100.0	55 7.9	127 18.1	298 42.6	141 20.1	33 4.7	46 6.6
性別	男性	569 100.0	47 8.3	99 17.4	237 41.7	120 21.1	29 5.1	37 6.5
	女性	131 100.0	8 6.1	28 21.4	61 46.6	21 16.0	4 3.1	9 6.9
年代	20代以下	42 100.0	4 9.5	14 33.3	15 35.7	7 16.7	1 2.4	1 2.4
	30代	177 100.0	17 9.6	36 20.3	66 37.3	30 16.9	16 9.0	12 6.8
	40代	226 100.0	17 7.5	42 18.6	101 44.7	39 17.3	7 3.1	20 8.8
	50代	162 100.0	13 8.0	26 16.0	76 46.9	39 24.1	4 2.5	4 2.5
	60代以上	93 100.0	4 4.3	9 9.7	40 43.0	26 28.0	5 5.4	9 9.7

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 16 は「(5)労務」に関する自身の専門能力についての自己評価の結果である。結果は回答の多いものから順に、「平均的」が 42.6%、「劣っている」が 20.1%、「優れている」が 18.1%、「非常に優れている」が 7.9%、「わからない」が 6.6%、「非常に劣っている」が 4.7%となっている。

他の質問項目と同様、回答結果を 5 点法により点数化すると、回答者全体の平均は 3.05 であった。これを年齢別にみると、20 代以下では 3.32、30 代では 3.05、40 代では 3.11、50 代では 3.03、60 代以上では 2.77 となり、「労務」に関する能力については、60 代以上での自己評価の低さが特徴的である。

表 17 自身の専門能力に対する自己評価―(6)事業承継

		n	非常に 優れている	優れている	平均的	劣っている	非常に劣 っている	わからない
全体		700 100.0	52 7.4	135 19.3	284 40.6	133 19.0	36 5.1	60 8.6
性別	男性	569 100.0	47 8.3	115 20.2	229 40.2	101 17.8	31 5.4	46 8.1
	女性	131 100.0	5 3.8	20 15.3	55 42.0	32 24.4	5 3.8	14 10.7
年代	20代以下	42 100.0	4 9.5	12 28.6	17 40.5	6 14.3	2 4.8	1 2.4
	30代	177 100.0	15 8.5	38 21.5	60 33.9	32 18.1	15 8.5	17 9.6
	40代	226 100.0	14 6.2	38 16.8	98 43.4	46 20.4	7 3.1	23 10.2
	50代	162 100.0	14 8.6	30 18.5	71 43.8	30 18.5	8 4.9	9 5.6
	60代以上	93 100.0	5 5.4	17 18.3	38 40.9	19 20.4	4 4.3	10 10.8

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 17 は、「(6) 事業承継」についての集計結果を示している。この表によると、「事業承継」に関する専門能力について「平均的」とすると自己評価する回答が最も多く 40.6%となっている。次いで、「優れている」が 19.3%、「劣っている」が 19.0%、「わからない」が 8.6%、「非常に優れている」が 7.4%、「非常に劣っている」が 5.1%となっている。

比較のため、前の質問項目と同じ 5 点法により回答結果を点数化すると、回答者全体の平均点は 3.05 となり、これは前の「労務」のものとほぼ同じ値である。年齢別にみると、20 代以下では 3.24、30 代では 3.04、40 代では 3.03、50 代では 3.08、60 代以上では 3.00 となっており、20 代以下において相対的に自己評価が高くなっている。

表 18 自身の専門能力に対する自己評価―(7)創業支援

		n	非常に 優れている	優れている	平均的	劣っている	非常に劣 っている	わからない
全体		700 100.0	53 7.6	128 18.3	289 41.3	139 19.9	38 5.4	53 7.6
性別	男性	569 100.0	46 8.1	109 19.2	232 40.8	109 19.2	32 5.6	41 7.2
	女性	131 100.0	7 5.3	19 14.5	57 43.5	30 22.9	6 4.6	12 9.2
年代	20代以下	42 100.0	5 11.9	13 31.0	17 40.5	5 11.9	1 2.4	1 2.4
	30代	177 100.0	12 6.8	34 19.2	63 35.6	40 22.6	16 9.0	12 6.8
	40代	226 100.0	13 5.8	36 15.9	103 45.6	45 19.9	8 3.5	21 9.3
	50代	162 100.0	16 9.9	33 20.4	65 40.1	30 18.5	9 5.6	9 5.6
	60代以上	93 100.0	7 7.5	12 12.9	41 44.1	19 20.4	4 4.3	10 10.8

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 18 は、「(7)創業支援」に関する専門能力についての回答結果である。回答は、「創業支援」に関する自己の能力について「平均的」とする回答が最も多く 41.3%、次いで「劣っている」が 19.9%、「優れている」が 18.3%、「非常に優れている」と「わからない」が同数回答とともに 7.6%、「非常に劣っている」が 5.4%となっている。

他の質問項目と同じく 5 点法による回答結果の点数化を行うと、回答者全体を平均した評点は 3.03 となり、これは全 7 項目中最も低い値である。年齢別の平均値は、20 代以下が 3.39、30 代が 2.92、40 代が 3.00、50 代が 3.11、60 代以上が 2.99 となり、20 代以下でやや高い自己評価となっている。

問 9. あなたは、下記の項目についてどの程度の強みがありますか。それぞれの項目について、①重要な強み、②ある程度の強み、③強みではない、④わからない、の 4 段階で評価してください。

- (1) 税務面での指導・助言 (2) 顧客の本業の強化に関する支援
 (3) 金融に関する豊富な知識・ノウハウ (4) 顧問報酬の安さ (5) 相談対応の速さ
 (6) 親身な姿勢 (7) 豊富な経験 (8) 事務所の規模や知名度

表 19 仕事における強み―(1)税務面での指導・助言

		n	重要な強み	強みある程度の	強みではない	わからない
全体		700 100.0	169 24.1	336 48.0	145 20.7	50 7.1
性別	男性	569 100.0	148 26.0	261 45.9	123 21.6	37 6.5
	女性	131 100.0	21 16.0	75 57.3	22 16.8	13 9.9
年代	20代以下	42 100.0	8 19.0	24 57.1	10 23.8	0 0.0
	30代	177 100.0	36 20.3	82 46.3	50 28.2	9 5.1
	40代	226 100.0	46 20.4	105 46.5	49 21.7	26 11.5
	50代	162 100.0	42 25.9	81 50.0	32 19.8	7 4.3
	60代以上	93 100.0	37 39.8	44 47.3	4 4.3	8 8.6

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 9 では、回答者自身の仕事における強みについて尋ねている。この設問では、「(1)税務面での指導・助言」、「(2)顧客の本業の強化に関する支援」、「(3)金融に関する豊富な知識・ノウハウ」、「(4)顧問報酬の安さ」、「(5)相談対応の速さ」、「(6)親身な姿勢」、「(7)豊富な経験」、「(8)事務所の規模や知名度」の 8 項目について、回答者がどの程度の強みを持つかを、それぞれ 4 段階で評価するよう依頼している。

表 19 は「(1)税務面での指導・助言」について、回答者がどの程度の強みを持つかを尋ねた結果である。この表によれば、最も回答が多かったのは、「ある程度の強み」の 48.0% であり、以下、「重要な強み」が 24.1%、「強みではない」が 20.7%、「わからない」が 7.1% となっている。

回答結果の比較を行うため、「重要な強み」を 3 点、「ある程度の強み」を 2 点、「強みではない」を 1 点とする 3 点法により点数化を行い、「わからない」を除いた上で点数の平均を求めた。その結果、回答者全体の平均は 2.04 であった。この点数の平均を年齢別に求めると、20 代以下では 1.95、30 代では 1.92、40 代では 1.99、50 代では 2.06、60 代以上では 2.39 となった。年齢による職種構成の差が関係するものと思われるが、年齢の高い回答者ほど、「税務面での指導・助言」を自身の強みであると評価している。

表 20 仕事における強み―(2)顧客の本業の強化に関する支援

		n	重要な強み	強みある程度の	強い強みではない	わからない
全体		700 100.0	108 15.4	298 42.6	232 33.1	62 8.9
性別	男性	569 100.0	91 16.0	240 42.2	191 33.6	47 8.3
	女性	131 100.0	17 13.0	58 44.3	41 31.3	15 11.5
年代	20代以下	42 100.0	8 19.0	21 50.0	12 28.6	1 2.4
	30代	177 100.0	36 20.3	73 41.2	60 33.9	8 4.5
	40代	226 100.0	29 12.8	93 41.2	76 33.6	28 12.4
	50代	162 100.0	26 16.0	72 44.4	52 32.1	12 7.4
	60代以上	93 100.0	9 9.7	39 41.9	32 34.4	13 14.0

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 20 は、「(2)顧客の本業の強化に関する支援」について、どの程度、自身の強みであるかを質問した結果である。最も多くの回答者が選んだ選択肢は「ある程度の強み」であり、回答率は 42.6%、続いて「強みではない」が 33.1%、「重要な強み」が 15.4%、「わからない」が 8.9%となっている。

前の質問項目と同じく 3 点法により回答結果を点数化し、「わからない」との回答を除いた上で平均を求めると、回答者全体では 1.81 となる。年齢別にみると、20 代以下は 1.90、30 代は 1.86、40 代は 1.76、50 代は 1.83、60 代以上は 1.71 となり、「顧客の本業の強化に関する支援」については、年齢の低い回答者の間で、自身の強みであるとの認識が強いことがわかる。

表 21 仕事における強み—(3)金融に関する豊富な知識・ノウハウ

		n	重要な強み	強みある程度の	強い強みではない	わからない
全体		700 100.0	96 13.7	281 40.1	269 38.4	54 7.7
性別	男性	569 100.0	80 14.1	230 40.4	218 38.3	41 7.2
	女性	131 100.0	16 12.2	51 38.9	51 38.9	13 9.9
年代	20代以下	42 100.0	8 19.0	22 52.4	11 26.2	1 2.4
	30代	177 100.0	25 14.1	64 36.2	79 44.6	9 5.1
	40代	226 100.0	29 12.8	93 41.2	81 35.8	23 10.2
	50代	162 100.0	24 14.8	65 40.1	63 38.9	10 6.2
	60代以上	93 100.0	10 10.8	37 39.8	35 37.6	11 11.8

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 21 は、「(3)金融に関する豊富な知識・ノウハウ」についての回答結果を性別および年齢別に集計したものである。この表によると、「金融に関する豊富な知識・ノウハウ」を自身の「ある程度の強み」であると考える回答者が最も多く 40.1%、次いで「強みではない」が 38.4%、「重要な強み」が 13.7%、「わからない」が 7.7%となっている。

前の 2 つの質問項目と同じ方法により集計結果を点数化し平均値を求めたものは、回答者全体では 1.73、20 代以下では 1.93、30 代では 1.68、40 代では 1.74、50 代では 1.74、60 代以上では 1.70 となる。「金融に関する豊富な知識・ノウハウ」についても、年齢の低い回答者において強みであると認識される傾向がみられる。

表 22 仕事における強み―(4)顧問報酬の安さ

		n	重要な強み	強みある程度の	強い強みではない	わからない
全体		700 100.0	74 10.6	268 38.3	286 40.9	72 10.3
性別	男性	569 100.0	61 10.7	212 37.3	233 40.9	63 11.1
	女性	131 100.0	13 9.9	56 42.7	53 40.5	9 6.9
年代	20代以下	42 100.0	9 21.4	19 45.2	12 28.6	2 4.8
	30代	177 100.0	19 10.7	62 35.0	75 42.4	21 11.9
	40代	226 100.0	21 9.3	90 39.8	91 40.3	24 10.6
	50代	162 100.0	15 9.3	63 38.9	74 45.7	10 6.2
	60代以上	93 100.0	10 10.8	34 36.6	34 36.6	15 16.1

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 22 は「(4)顧問報酬の安さ」について、自己の強みであるかどうかを質問した結果である。最も多くの回答を集めたのは「強みではない」の 40.9%であり、前の 3 項目とは結果が異なっている。次いで、「ある程度の強み」が 38.3%、「重要な強み」が 10.6%、「わからない」が 10.3%という結果であった。

比較のため、他の質問項目と同じく 3 点法による点数化を行うと、回答者全体の平均は 1.66 となった。年齢別では、20 代以下が 1.92、30 代が 1.64、40 代が 1.65、50 代が 1.61、60 代以上が 1.69 となり、20 代以下で相対的に評点が高くなっている。

表 23 仕事における強み―(5)相談対応の速さ

		n	重要な強み	強みある程度の	強い強みではない	わからない
全体		700 100.0	176 25.1	382 54.6	97 13.9	45 6.4
性別	男性	569 100.0	149 26.2	308 54.1	79 13.9	33 5.8
	女性	131 100.0	27 20.6	74 56.5	18 13.7	12 9.2
年代	20代以下	42 100.0	7 16.7	27 64.3	6 14.3	2 4.8
	30代	177 100.0	44 24.9	88 49.7	36 20.3	9 5.1
	40代	226 100.0	53 23.5	126 55.8	27 11.9	20 8.8
	50代	162 100.0	45 27.8	93 57.4	20 12.3	4 2.5
	60代以上	93 100.0	27 29.0	48 51.6	8 8.6	10 10.8

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 23 は、「(5)相談対応の速さ」について、自身の強みである程度を尋ねた結果である。結果は回答が多いものから順に、「ある程度の強み」が 54.6%、「重要な強み」が 25.1%、「強みではない」が 13.9%、「わからない」が 6.4%となっている。

他の質問項目と同様の方法で集計結果を点数化し平均を求めると、回答者全体では 2.12 となった。年齢別では、20 代以下では 2.03、30 代では 2.05、40 代では 2.13、50 代では 2.16、60 代以上では 2.23 となり、年齢による事務所の規模構成の差などが影響するものと思われるが、「相談対応の速さ」を強みであると考えた回答者の割合は年齢とともに高くなる傾向がみられる。

表 24 仕事における強み—(6)親身な姿勢

		n	重要な強み	強みある程度の	強い強みではない	わからない
全体		700 100.0	253 36.1	352 50.3	57 8.1	38 5.4
性別	男性	569 100.0	202 35.5	288 50.6	49 8.6	30 5.3
	女性	131 100.0	51 38.9	64 48.9	8 6.1	8 6.1
年代	20代以下	42 100.0	11 26.2	18 42.9	13 31.0	0 0.0
	30代	177 100.0	56 31.6	100 56.5	15 8.5	6 3.4
	40代	226 100.0	93 41.2	98 43.4	15 6.6	20 8.8
	50代	162 100.0	62 38.3	88 54.3	11 6.8	1 0.6
	60代以上	93 100.0	31 33.3	48 51.6	3 3.2	11 11.8

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 24 は、「(6)親身な姿勢」について、自身の強みであるかどうかを質問した結果である。結果は「ある程度の強み」との回答が最も多く 50.3%、以下、「重要な強み」が 36.1%、「強みではない」が 8.1%、「わからない」が 5.4%となっている。

比較のため、他の質問項目と同様に集計結果の点数化を行い、その平均を求めると、回答者全体では 2.30 となり、これは全 8 項目中最も高い値となる。これを年齢別にみると、20 代以下では 1.95、30 代では 2.24、40 代では 2.38、50 代では 2.32、60 代以上では 2.34 となり、年齢にともない評点が高くなる傾向がみられる。

表 25 仕事における強み―(7)豊富な経験

		n	重要な強み	強みある程度の	強い強みではない	わからない
全体		700 100.0	171 24.4	329 47.0	147 21.0	53 7.6
性別	男性	569 100.0	147 25.8	265 46.6	118 20.7	39 6.9
	女性	131 100.0	24 18.3	64 48.9	29 22.1	14 10.7
年代	20代以下	42 100.0	5 11.9	19 45.2	13 31.0	5 11.9
	30代	177 100.0	33 18.6	83 46.9	54 30.5	7 4.0
	40代	226 100.0	50 22.1	111 49.1	42 18.6	23 10.2
	50代	162 100.0	50 30.9	73 45.1	32 19.8	7 4.3
	60代以上	93 100.0	33 35.5	43 46.2	6 6.5	11 11.8

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 25 は「(7)豊富な経験」についての回答をまとめたものである。回答者全体では、「ある程度の強み」が 47.0%、「重要な強み」が 24.4%、「強みではない」が 21.0%、「わからない」が 7.6%となっている。

前の質問項目と同様の方法で集計結果を点数化し平均を求めると、回答者全体では 2.04、20 代以下では 1.78、30 代では 1.88、40 代では 2.04、50 代では 2.12、60 代以上では 2.33 となる。「豊富な経験」を強みであるとする回答者の割合は、年齢とともに高くなる傾向がみられる。

表 26 仕事における強み―(8)事務所の規模や知名度

		n	重要な強み	強みある程度の	強い強みではない	わからない
全体		700 100.0	97 13.9	226 32.3	313 44.7	64 9.1
性別	男性	569 100.0	78 13.7	185 32.5	259 45.5	47 8.3
	女性	131 100.0	19 14.5	41 31.3	54 41.2	17 13.0
年代	20代以下	42 100.0	10 23.8	18 42.9	11 26.2	3 7.1
	30代	177 100.0	38 21.5	65 36.7	63 35.6	11 6.2
	40代	226 100.0	25 11.1	73 32.3	102 45.1	26 11.5
	50代	162 100.0	17 10.5	47 29.0	87 53.7	11 6.8
	60代以上	93 100.0	7 7.5	23 24.7	50 53.8	13 14.0

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 26 は「(8)事務所の規模や知名度」についての回答を集計したものである。各選択肢の選択率は以下の通りである。「重要な強み」が 13.9%、「ある程度の強み」が 32.3%、「強みではない」が 44.7%、「わからない」が 9.1%となっており、問 9 では、この質問項目と「(4)顧問報酬の安さ」においてのみ、「強みではない」との回答が最も多くなっている。

他の質問項目と同じ方法で集計結果を点数化し回答者全体の平均値を求めると、1.66 となり、この値は「(4)顧問報酬の安さ」のものとほぼ同水準の低さである。これを年齢別にみると、20 代以下では 1.97、30 代では 1.85、40 代では 1.62、50 代では 1.54、60 代以上では 1.46 となる。年齢により事務所の規模分布が異なることが大きく関係すると思われるが、「事務所の規模や知名度」を強みと考える回答者の割合は、年齢とともに低下していく傾向がみられる。

問 10. 下記の項目のうち、これまでの経験の中で、取引先に助言したことがある項目を全てお選びください。さらに、その中で実際に取引先の経営に有益な結果をもたらした経験のある項目を全てお選びください。

1. 新しい販売先
2. 新しい仕入先
3. 不動産（たとえば、工場用地など）
4. 伝統的な銀行ローン以外の新しい資金調達方法
5. 国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連のもの（信用保証制度や制度融資など）
6. 国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連以外のもの（各種の補助金など）
7. 資金調達・財務に関する当該企業の状況に即したアドバイス
8. 経営管理・経営戦略に関する当該企業の状況に即したアドバイス
9. 事業承継
10. 創業支援
11. 自分以外の専門家の紹介
12. 上記以外の事項のアドバイス
13. 一度も経験がない

表 27 取引先に助言した経験があること（複数回答可）

		n	新しい販売先	新しい仕入先	不動産（たとえば、工場用地など）	伝統的な銀行ローン以外の新しい資金調達方法	国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連のもの（信用保証制度や制度融資など）	国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連以外のもの（各種の補助金など）	資金調達・財務に関する当該企業の状況に即したアドバイス	経営管理・経営戦略に関する当該企業の状況に即したアドバイス	事業承継	創業支援	自分以外の専門家の紹介	上記以外の事項のアドバイス	一度も経験がない
全体		700 100.0	246 35.1	193 27.6	238 34.0	209 29.9	246 35.1	198 28.3	275 39.3	292 41.7	248 35.4	211 30.1	345 49.3	237 33.9	88 12.6
性別	男性	569 100.0	205 36.0	157 27.6	190 33.4	176 30.9	204 35.9	165 29.0	225 39.5	240 42.2	212 37.3	177 31.1	282 49.6	192 33.7	72 12.7
	女性	131 100.0	41 31.3	36 27.5	48 36.6	33 25.2	42 32.1	33 25.2	50 38.2	52 39.7	36 27.5	34 26.0	63 48.1	45 34.4	16 12.2
年代	20代	42 100.0	22 52.4	20 47.6	20 47.6	15 35.7	17 40.5	12 28.6	12 28.6	9 21.4	12 28.6	9 21.4	13 31.0	12 28.6	4 9.5
	以下	177 100.0	64 36.2	47 26.6	62 35.0	51 28.8	51 28.8	46 26.0	51 28.8	60 33.9	48 27.1	43 24.3	66 37.3	47 26.6	28 15.8
	30代	177 100.0	64 36.2	47 26.6	62 35.0	51 28.8	51 28.8	46 26.0	51 28.8	60 33.9	48 27.1	43 24.3	66 37.3	47 26.6	28 15.8
	40代	226 100.0	67 29.6	55 24.3	72 31.9	61 27.0	76 33.6	63 27.9	91 40.3	97 42.9	77 34.1	63 27.9	116 51.3	77 34.1	28 12.4
	50代	162 100.0	62 38.3	47 29.0	56 34.6	55 34.0	72 44.4	52 32.1	82 50.6	89 54.9	70 43.2	67 41.4	111 68.5	67 41.4	14 8.6
	60代以上	93 100.0	31 33.3	24 25.8	28 30.1	27 29.0	30 32.3	25 26.9	39 41.9	37 39.8	41 44.1	29 31.2	39 41.9	34 36.6	14 15.1

（注）上段は人数、下段は占率を示す。

問 10 は、取引先への助言内容についての質問である。この設問では、これまでの経験の中で、取引先に助言したことがある事柄を尋ねている。さらに、その中で実際に取引先の経営に有益な結果をもたらした経験のある事柄についても尋ねている。

表 27 は、取引先に助言したことがある事柄についての回答を性別および年齢別に集計したものである。結果は回答が多いものから順に、「自分以外の専門家の紹介」が 49.3%、「経営管理・経営戦略に関する当該企業の状況に即したアドバイス」が 41.7%、「資金調達・財務に関する当該企業の状況に即したアドバイス」が 39.3%、「事業承継」が 35.4%、「新しい販売先」と「国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連のもの（信用保証制度や制度融資など）」が同数で 35.1%、「不動産（たとえば、工場用地など）」が 34.0%、「上記以外の事項のアドバイス」が 33.9%、「創業支援」が 30.1%、「伝統的な銀行ローン以外の新しい資金調達方法」が 29.9%、「国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連以

外のもの（各種の補助金など）」が 28.3%、「新しい仕入先」が 27.6%、「一度も経験がない」が 12.6%となっている。

男女別でみると、「事業承継」において、女性の選択率よりも男性の選択率が 10 ポイント近く高くなっており、性別間で回答に比較的確著な差がみられる。年齢別にみると、「新しい販売先」、「新しい仕入先」、「不動産（たとえば、工場用地など）」においては、20 代以下の回答者のほぼ半数が助言の経験を持っており、年齢の低い回答者で選択率が高いという傾向がみられる。他方、「資金調達・財務に関する当該企業の状況に即したアドバイス」、「経営管理・経営戦略に関する当該企業の状況に即したアドバイス」、「自分以外の専門家の紹介」については、50 代において回答率が 5 割を超えているように、ある程度、経験を積んだ回答者で選択率が高い傾向がみられる。

表 28 助言し取引先の経営に有益な結果をもたらしたこと（複数回答可）

		n	新しい販売先	新しい仕入先	不動産（たとえば、工場用地など）	法的伝統的な銀行ローン以外の新しい資金調達方法	国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連のもの（信用保証制度や制度融資など）	国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連以外のもの（各種の補助金など）	資金調達・財務に関する当該企業の状況に即したアドバイス	経営管理・経営戦略に関する当該企業の状況に即したアドバイス	事業承継	創業支援	自分以外の専門家の紹介	上記以外の事項のアドバイス	一度も経験がない
全体		700 100.0	144 20.6	92 13.1	133 19.0	113 16.1	138 19.7	103 14.7	165 23.6	189 27.0	128 18.3	109 15.6	215 30.7	154 22.0	124 17.7
性別	男性	569 100.0	123 21.6	76 13.4	109 19.2	92 16.2	114 20.0	83 14.6	134 23.6	159 27.9	108 19.0	88 15.5	175 30.8	126 22.1	100 17.6
	女性	131 100.0	21 16.0	16 12.2	24 18.3	21 16.0	24 18.3	20 15.3	31 23.7	30 22.9	20 15.3	21 16.0	40 30.5	28 21.4	24 18.3
年代	20代	42 100.0	16 38.1	9 21.4	9 21.4	5 11.9	11 26.2	7 16.7	5 11.9	4 9.5	6 14.3	3 7.1	4 9.5	4 9.5	8 19.0
	以下														
	30代	177 100.0	37 20.9	26 14.7	38 21.5	31 17.5	34 19.2	25 14.1	32 18.1	39 22.0	25 14.1	28 15.8	44 24.9	32 18.1	35 19.8
	40代	226 100.0	43 19.0	28 12.4	42 18.6	38 16.8	42 18.6	35 15.5	55 24.3	62 27.4	41 18.1	36 15.9	78 34.5	61 27.0	37 16.4
	50代	162 100.0	31 19.1	17 10.5	30 18.5	18 11.1	33 20.4	19 11.7	47 29.0	59 36.4	31 19.1	28 17.3	63 38.9	33 20.4	27 16.7
	60代以上	93 100.0	17 18.3	12 12.9	14 15.1	21 22.6	18 19.4	17 18.3	26 28.0	25 26.9	25 26.9	14 15.1	26 28.0	24 25.8	17 18.3

（注）上段は人数、下段は占率を示す。

表 28 は、取引先に助言したことがあり、かつ実際に取引先の経営に有益な結果をもたらした事柄についての回答結果である。この表によると、最も回答が多かったのは「自分以外の専門家の紹介」で 30.7%、次いで、「経営管理・経営戦略に関する当該企業の状況に即したアドバイス」が 27.0%、「資金調達・財務に関する当該企業の状況に即したアドバイス」が 23.6%、「上記以外の事項のアドバイス」が 22.0%、「新しい販売先」が 20.6%、「国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連のもの（信用保証制度や制度融資など）」が 19.7%、「不動産（たとえば、工場用地など）」が 19.0%、「事業承継」が 18.3%、「一度も経験がない」が 17.7%、「伝統的な銀行ローン以外の新しい資金調達方法」が 16.1%、「創業支援」が 15.6%、「国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連以外のもの（各種の補助金など）」が 14.7%、「新しい仕入先」は最も回答が少なく 13.1%となっている。

年齢別にみると、「新しい販売先」は若年層での選択率が高く、20 代以下では 3 割を超えている。他方、「経営管理・経営戦略に関する当該企業の状況に即したアドバイス」や「自分以外の専門家の紹介」については、比較的年齢の高い層での選択率が高くなっており、これらの選択率は 50 代で 3 割を超えている。

問 11. あなた自身が、これまでに経営不振企業の事業再生（経営改善を含む）に取り組んだことはありますか。下記から当てはまるものを一つお選びください。

1. 再生に取り組み、再生に成功したことがある（成功事例が 30 件以上ある）
2. 再生に取り組み、再生に成功したことがある（成功事例が 10～29 件ある）
3. 再生に取り組み、再生に成功したことがある（成功事例が 1～9 件ある）
4. 再生に取り組んだことはあるが、成功したことは一度もない
5. 再生に取り組んだことはあるが、まだ、成否は固まっていない
6. 機会があったが、再生に取り組んだことはない
7. 再生にかかわる局面に遭遇したことがない
8. わからない

表 29 経営不振企業の事業再生（経営改善を含む）に取り組んだ経験

		n	再生に取り組み、再生に成功したことがある（成功事例が30件以上ある）	再生に取り組み、再生に成功したことがある（成功事例が10～29件ある）	再生に取り組み、再生に成功したことがある（成功事例が1～9件ある）	再生に取り組んだことはあるが、成功したことは一度もない	再生に取り組んだことはあるが、まだ、成否は固まっていない	機会があったが、再生に取り組んだことはない	再生にかかわる局面に遭遇したことがない	わからない
全体		700 100.0	51 7.3	54 7.7	161 23.0	30 4.3	39 5.6	69 9.9	269 38.4	27 3.9
性別	男性	569 100.0	44 7.7	43 7.6	135 23.7	28 4.9	33 5.8	58 10.2	207 36.4	21 3.7
	女性	131 100.0	7 5.3	11 8.4	26 19.8	2 1.5	6 4.6	11 8.4	62 47.3	6 4.6
年代	20代以下	42 100.0	4 9.5	7 16.7	11 26.2	4 9.5	3 7.1	5 11.9	7 16.7	1 2.4
	30代	177 100.0	16 9.0	23 13.0	35 19.8	8 4.5	11 6.2	19 10.7	62 35.0	3 1.7
	40代	226 100.0	19 8.4	10 4.4	49 21.7	8 3.5	14 6.2	21 9.3	95 42.0	10 4.4
	50代	162 100.0	9 5.6	9 5.6	53 32.7	5 3.1	8 4.9	12 7.4	55 34.0	11 6.8
	60代以上	93 100.0	3 3.2	5 5.4	13 14.0	5 5.4	3 3.2	12 12.9	50 53.8	2 2.2

（注）上段は人数、下段は占率を示す。

問 11 では、経営不振企業の事業再生（経営改善を含む）に取り組んだ経験について質問している。表 29 によると、「再生にかかわる局面に遭遇したことがない」が 38.4%、「機会があったが、再生に取り組んだことはない」が 9.9%、「わからない」が 3.9%となっており、これら以外の全体の約半数にあたる回答者が何らかの事業再生に取り組んだ経験があると答えている。事業再生に取り組んだ経験があるケースで最も回答が多かったのは「再生に取り組み、再生に成功したことがある（成功事例が 1～9 件ある）」で 23.0%、次いで、「再生に取り組み、再生に成功したことがある（成功事例が 10～29 件ある）」が 7.7%、「再生に取り組み、再生に成功したことがある（成功事例が 30 件以上ある）」が 7.3%、「再生に取り組んだことはあるが、まだ、成否は固まっていない」が 5.6%、「再生に取り組んだことはあるが、成功したことは一度もない」が 4.3%となっている。

回答を男女別に比較すると、「再生にかかわる局面に遭遇したことがない」の選択率が女性では男性よりも 10 ポイント以上高くなっている。年齢別にみると、「再生にかかわる局面に遭遇したことがない」の選択率は 20 代以下で最も低く 16.7%、60 代以上で最も高く 53.8%となっており、年齢により回答に顕著な差がみられる。これには、回答者の年齢による職種構成の違いも関係していると思われる。

問 12. あなたは、金融機関と連携して顧客企業のために経営改善計画や事業再生計画を策定したことがありますか。下記から当てはまるものを一つお選びください。なお、あなたが一定の役割を果たした場合をお答えください。

1. 30 件以上の事例がある 2. 10～29 件の事例がある 3. 1～9 件の事例がある
4. 策定したことはない 5. わからない

表 30 金融機関と連携して顧客企業の経営改善計画や事業再生計画を策定した経験

		n	30 件以上の 事例がある	10～29 件 の事例がある	1～9 件の事 例がある	策定したこと はない	わからない
全体		700 100.0	52 7.4	87 12.4	167 23.9	371 53.0	23 3.3
性別	男性	569 100.0	44 7.7	68 12.0	143 25.1	298 52.4	16 2.8
	女性	131 100.0	8 6.1	19 14.5	24 18.3	73 55.7	7 5.3
年代	20代以下	42 100.0	4 9.5	13 31.0	12 28.6	12 28.6	1 2.4
	30代	177 100.0	16 9.0	36 20.3	43 24.3	77 43.5	5 2.8
	40代	226 100.0	15 6.6	20 8.8	56 24.8	127 56.2	8 3.5
	50代	162 100.0	13 8.0	13 8.0	40 24.7	89 54.9	7 4.3
	60代以上	93 100.0	4 4.3	5 5.4	16 17.2	66 71.0	2 2.2

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 12 では、金融機関と連携して顧客企業のために経営改善計画や事業再生計画を策定した経験があるかを尋ねている。表 30 によれば、回答数の多いものから順に、「策定したことはない」が 53.0%、「1～9 件の事例がある」が 23.9%、「10～29 件の事例がある」が 12.4%、「30 件以上の事例がある」が 7.4%、「わからない」が 3.3%となっている。

年齢別にみると、「策定したことはない」の選択率は年齢とともに上がる傾向がみられ、20 代以下では 28.6%、60 代以上では 71.0%となっている。反対に「1～9 件の事例がある」、「10～29 件の事例がある」、「30 件以上の事例がある」については、ほぼ年齢とともに選択率が下がる傾向がみられる。

問 13. 顧客企業の支援のために、次のような他の専門家と連携をしたことがありますか。
当てはまるものを全てお選びください。(いくつでも)

1. 税理士 2. 公認会計士 3. 弁護士 4. 中小企業診断士 5. 弁理士
6. 司法書士 7. 行政書士 8. 社会保険労務士 9. 経営コンサルタント
10. その他の専門家 11. 他の専門家と連携したことはない 12. わからない

表 31 連携したことのある他の専門家

		n	税理士	公認会計士	弁護士	中小企業診断士	弁理士	司法書士	行政書士	社会保険労務士	経営コンサルタント	その他の専門家	他の専門家と連携したことはない	わからない
全体		700 100.0	244 34.9	168 24.0	277 39.6	73 10.4	47 6.7	248 35.4	101 14.4	197 28.1	78 11.1	60 8.6	146 20.9	15 2.1
性別	男性	569 100.0	200 35.1	132 23.2	225 39.5	59 10.4	38 6.7	191 33.6	70 12.3	154 27.1	64 11.2	48 8.4	133 23.4	11 1.9
	女性	131 100.0	44 33.6	36 27.5	52 39.7	14 10.7	9 6.9	57 43.5	31 23.7	43 32.8	14 10.7	12 9.2	13 9.9	4 3.1
年代	20代以下	42 100.0	18 42.9	13 31.0	15 35.7	11 26.2	7 16.7	7 16.7	9 21.4	8 19.0	10 23.8	4 9.5	4 9.5	1 2.4
	30代	177 100.0	72 40.7	51 28.8	63 35.6	23 13.0	17 9.6	53 29.9	31 17.5	39 22.0	25 14.1	18 10.2	33 18.6	2 1.1
	40代	226 100.0	82 36.3	56 24.8	93 41.2	17 7.5	12 5.3	87 38.5	25 11.1	69 30.5	22 9.7	14 6.2	45 19.9	8 3.5
	50代	162 100.0	48 29.6	36 22.2	76 46.9	14 8.6	9 5.6	66 40.7	22 13.6	55 34.0	17 10.5	19 11.7	30 18.5	3 1.9
	60代以上	93 100.0	24 25.8	12 12.9	30 32.3	8 8.6	2 2.2	35 37.6	14 15.1	26 28.0	4 4.3	5 5.4	34 36.6	1 1.1

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 13 では、顧客企業の支援のために他の専門家と連携をしたことがあるかどうかを尋ねている。表 31 によると、連携したことがある他の専門家として最も回答が多かったのは、「弁護士」で 39.6%、次いで「司法書士」が 35.4%、「税理士」が 34.9%、「社会保険労務士」が 28.1%、「公認会計士」が 24.0%、「他の専門家と連携したことはない」が 20.9%、「行政書士」が 14.4%、「経営コンサルタント」が 11.1%、「中小企業診断士」が 10.4%、「その他の専門家」が 8.6%、「弁理士」が 6.7%、「わからない」が 2.1%となっている。

年齢別にみると、「公認会計士」では、60 代以上の選択率が全体の値と比べて 10 ポイント以上低くなっている。また、「中小企業診断士」と「経営コンサルタント」では、20 代以下の選択率が全体の値よりも 10 ポイント以上高く、「司法書士」では、20 代以下の選択率が全体の値よりも 10 ポイント以上低いという特徴がみられる。さらに、「他の専門家と連携したことはない」については、年齢により回答に大きな差がみられ、20 代以下の選択率

は9.5%であるのに対して、60代以上の選択率は36.6%となっている。

問 14. あなた、もしくはあなたの所属する事務所は、今後の中小企業の支援業務をどう考えますか。当てはまるものを全てお選びください。(いくつでも)

1. 積極的に増やしていきたい
2. 顧客から依頼があれば対応する
3. 増やしたいとは思わない
4. 手間がかかる割に収益につながらない
5. 特別な専門性が必要であり、取り組みにくい
6. 他の事務所との競争が激しい分野である
7. 専門的な能力を高めていきたい
8. 他の専門家とのネットワークを構築・強化したい
9. 金融機関とのネットワークを構築・強化したい
10. 上記に当てはまるものはない
11. わからない

表 32 今後の中小企業支援業務について（複数回答可）

		n	積極的に増やしていきたい	顧客から依頼があれば対応する	増やしたいとは思わない	手間がかかる割に収益につながらない	特別な専門性が必要であり、取り組みにくい	他の事務所との競争が激しい分野である	専門的な能力を高めていきたい	他の専門家とのネットワークを構築・強化したい	金融機関とのネットワークを構築・強化したい	上記に当てはまるものはない	わからない
全体		700 100.0	227 32.4	309 44.1	73 10.4	87 12.4	50 7.1	32 4.6	143 20.4	114 16.3	89 12.7	44 6.3	52 7.4
性別	男性	569 100.0	185 32.5	258 45.3	65 11.4	74 13.0	41 7.2	21 3.7	116 20.4	93 16.3	75 13.2	37 6.5	36 6.3
	女性	131 100.0	42 32.1	51 38.9	8 6.1	13 9.9	9 6.9	11 8.4	27 20.6	21 16.0	14 10.7	7 5.3	16 12.2
年代	20代以下	42 100.0	15 35.7	16 38.1	10 23.8	9 21.4	5 11.9	6 14.3	10 23.8	6 14.3	6 14.3	0 0.0	1 2.4
	30代	177 100.0	76 42.9	79 44.6	15 8.5	20 11.3	19 10.7	10 5.6	26 14.7	29 16.4	24 13.6	4 2.3	13 7.3
	40代	226 100.0	68 30.1	89 39.4	10 4.4	27 11.9	9 4.0	9 4.0	42 18.6	32 14.2	22 9.7	21 9.3	24 10.6
	50代	162 100.0	49 30.2	83 51.2	20 12.3	23 14.2	10 6.2	7 4.3	45 27.8	34 21.0	28 17.3	10 6.2	11 6.8
	60代以上	93 100.0	19 20.4	42 45.2	18 19.4	8 8.6	7 7.5	0 0.0	20 21.5	13 14.0	9 9.7	9 9.7	3 3.2

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 14 では、今後の中小企業の支援業務について、回答者自身あるいは回答者の所属する事務所がどのように考えているのかを明らかにしようとしている。表 32 によると、中小企業支援業務について「顧客から依頼があれば対応する」との回答が最も多く 44.1%となっている。以下、回答が多いものから順に、「積極的に増やしていきたい」が 32.4%、「専門的な能力を高めていきたい」が 20.4%、「他の専門家とのネットワークを構築・強化したい」が 16.3%、「金融機関とのネットワークを構築・強化したい」が 12.7%、「手間がかかる割に収益につながらない」が 12.4%、「増やしたいとは思わない」が 10.4%、「わからない」が 7.4%、「特別な専門性が必要であり、取り組みにくい」が 7.1%、「上記に当てはまるものはない」が 6.3%、「他の事務所との競争が激しい分野である」が 4.6%となっている。

いくつかの選択肢では年齢により選択率に大きな差がみられる。「積極的に増やしていきたい」では、選択率が最も高い 30 代 (42.9%) と最も低い 60 代以上 (20.4%) の間で 22.5 ポイントの差がみられる。また、「増やしたいとは思わない」では、最も高い 20 代以下 (23.8%) と最も低い 40 代 (4.4%) で 19.4 ポイントの差、「他の事務所との競争が激しい分野である」では、最も高い 20 代以下 (14.3%) と最も低い 60 代以上 (0.0%) で 14.3 ポイントの差がみられる。

< 中小企業の状況 >

問 15. あなたの顧問先の中小企業等の経営者が経営難に陥った場合、メインバンクよりも先にあなたに相談する顧客は、どの程度の比率だと思いますか。

- | | | |
|----------------|----------------|----------------|
| 1. 0%～20%未満 | 2. 20%以上～40%未満 | 3. 40%以上～60%未満 |
| 4. 60%以上～80%未満 | 5. 80%以上～100% | 6. わからない |

表 33 経営難に陥った場合にメインバンクよりも先に回答者に相談する顧問先の割合

		n	0% 20%未満	20% 40%以上 未満	40% 60%以上 未満	60% 80%以上 未満	80% 100%以上	わからない
全体		700 100.0	106 15.1	120 17.1	150 21.4	98 14.0	100 14.3	126 18.0
性別	男性	569 100.0	90 15.8	96 16.9	125 22.0	78 13.7	84 14.8	96 16.9
	女性	131 100.0	16 12.2	24 18.3	25 19.1	20 15.3	16 12.2	30 22.9
年代	20代以下	42 100.0	3 7.1	10 23.8	13 31.0	8 19.0	5 11.9	3 7.1
	30代	177 100.0	33 18.6	36 20.3	42 23.7	22 12.4	18 10.2	26 14.7
	40代	226 100.0	36 15.9	34 15.0	48 21.2	35 15.5	31 13.7	42 18.6
	50代	162 100.0	15 9.3	27 16.7	36 22.2	22 13.6	30 18.5	32 19.8
	60代以上	93 100.0	19 20.4	13 14.0	11 11.8	11 11.8	16 17.2	23 24.7

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 15 では、顧問先の中小企業等の経営者が経営難に陥った場合、メインバンクよりも先に回答者に相談する顧客は、どの程度の比率だと思うか質問している。表 33 によると、最も多い回答は、「40%以上～60%未満」で 21.4%、次いで、「わからない」が 18.0%、「20%以上～40%未満」が 17.1%、「0%～20%未満」が 15.1%、「80%以上～100%」が 14.3%、「60%以上～80%未満」が 14.0%となっている。

結果を回答者の属性別に比較するため、「0%～20%未満」を 10%、「20%以上～40%未満」を 30%、「40%以上～60%未満」を 50%、「60%以上～80%未満」を 70%、「80%以上～100%」を 90%とし、「わからない」を除いた上で平均を求めると、男性の回答の平均値は 48.7%、女性の平均値は 49.2%となり、性別間で回答に顕著な差はみられない。年齢別では、20 代以下の回答の平均値が 51.0%、30 代が 44.2%、40 代が 49.0%、50 代が 53.8%、60 代以上が 47.7%となり、30 代でやや値が低くなっている。

問 16. あなたの経験から、中小企業等の経営者のうち、(1)金融の基本的な知識（たとえば、割引現在価値の概念）を持っている割合、(2)自社の財務状況を的確に把握できている割合、(3)中長期的な経営方針を持っている割合、はそれぞれどの程度だと思いますか。それぞれについて、当てはまるものをお選びください。

1. 80%以上～100% 2. 60%以上～80%未満 3. 40%以上～60%未満
4. 20%以上～40%未満 5. 20%未満 6. わからない

表 34 中小企業等の経営者のうち、金融の基本的な知識を持っている割合

		n	80%以上 100%以上	60%以上 80%未満	40%以上 60%未満	20%以上 40%未満	20%未満	わからない
全体		700 100.0	89 12.7	107 15.3	168 24.0	121 17.3	103 14.7	112 16.0
性別	男性	569 100.0	74 13.0	86 15.1	135 23.7	102 17.9	93 16.3	79 13.9
	女性	131 100.0	15 11.5	21 16.0	33 25.2	19 14.5	10 7.6	33 25.2
年代	20代以下	42 100.0	7 16.7	18 42.9	5 11.9	3 7.1	2 4.8	7 16.7
	30代	177 100.0	28 15.8	20 11.3	39 22.0	28 15.8	27 15.3	35 19.8
	40代	226 100.0	31 13.7	30 13.3	57 25.2	39 17.3	32 14.2	37 16.4
	50代	162 100.0	17 10.5	23 14.2	48 29.6	31 19.1	26 16.0	17 10.5
	60代以上	93 100.0	6 6.5	16 17.2	19 20.4	20 21.5	16 17.2	16 17.2

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 16 では、回答者が中小企業等の経営者をどのように評価しているのかを明らかにしようとしている。表 34 は、中小企業等の経営者のうち、「金融の基本的な知識（たとえば、割引現在価値の概念）を持っている割合」はどの程度だと思うかを尋ねた結果である。結果は、回答が多いものから順に、「40%以上～60%未満」が 24.0%、「20%以上～40%未満」が 17.3%、「わからない」が 16.0%、「60%以上～80%未満」が 15.3%、「20%未満」が 14.7%、「80%以上～100%」が 12.7%となっている。

回答の結果を男女別、年齢別に比較するため、「80%以上～100%」を 90%、「60%以上～80%未満」を 70%、「40%以上～60%未満」を 50%、「20%以上～40%未満」を 30%、「20%未満」を 10%とし、「わからない」を除いた上で、回答者の属性ごとに平均値を求めてみた。男女別の平均値は、男性が 47.8%、女性が 52.4%となり、男性回答者による評価のほうがやや厳しいという結果になっている。年齢別にみると、20 代以下の回答の平均値が 64.3%、

30代が49.2%、40代が48.8%、50代が46.4%、60代以上が43.8%となり、年齢の高い回答者ほど、中小企業等の経営者に対して、厳しい評価の目を持っている傾向がうかがわれる。

表 35 中小企業等の経営者のうち、自社の財務状況を的確に把握できている割合

		n	80%以上	60%以上 未満	40%以上 未満	20%以上 未満	20%未満	わからない
全体		700 100.0	91 13.0	111 15.9	188 26.9	122 17.4	79 11.3	109 15.6
性別	男性	569 100.0	76 13.4	92 16.2	150 26.4	102 17.9	70 12.3	79 13.9
	女性	131 100.0	15 11.5	19 14.5	38 29.0	20 15.3	9 6.9	30 22.9
年代	20代以下	42 100.0	5 11.9	13 31.0	10 23.8	5 11.9	4 9.5	5 11.9
	30代	177 100.0	29 16.4	23 13.0	37 20.9	34 19.2	19 10.7	35 19.8
	40代	226 100.0	26 11.5	34 15.0	74 32.7	33 14.6	22 9.7	37 16.4
	50代	162 100.0	20 12.3	29 17.9	42 25.9	31 19.1	23 14.2	17 10.5
	60代以上	93 100.0	11 11.8	12 12.9	25 26.9	19 20.4	11 11.8	15 16.1

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 35 は、中小企業等の経営者のうち、「自社の財務状況を的確に把握できている割合」はどの程度だと思いかを質問した結果である。この表によると、最も回答が多かったのは、「40%以上～60%未満」で26.9%、以下、「20%以上～40%未満」が17.4%、「60%以上～80%未満」が15.9%、「わからない」が15.6%、「80%以上～100%」が13.0%、「20%未満」が11.3%となっている。

前の質問項目と同様の方法で、回答者の属性別に回答の平均値を求めたところ、男性では50.1%、女性では52.2%となり、ここでも男性回答者による評価のほうが、やや厳しいという結果になっている。年齢別では、20代以下による回答の平均値は55.4%、30代は51.3%、40代は51.0%、50代は48.9%、60代以上は48.2%という結果になり、前の質問項目と同様、年齢が高くなるほど、中小企業等の経営者に対する評価が厳しくなる傾向がみられる。

表 36 中小企業等の経営者のうち、中長期的な経営方針を持っている割合

		n	80%以上 100%以上	60%以上 80%未満	40%以上 60%未満	20%以上 40%未満	20%未満	わからない
全体		700 100.0	62 8.9	102 14.6	177 25.3	125 17.9	121 17.3	113 16.1
性別	男性	569 100.0	51 9.0	79 13.9	146 25.7	101 17.8	112 19.7	80 14.1
	女性	131 100.0	11 8.4	23 17.6	31 23.7	24 18.3	9 6.9	33 25.2
年代	20代以下	42 100.0	6 14.3	10 23.8	10 23.8	8 19.0	2 4.8	6 14.3
	30代	177 100.0	18 10.2	23 13.0	41 23.2	27 15.3	34 19.2	34 19.2
	40代	226 100.0	19 8.4	36 15.9	59 26.1	45 19.9	29 12.8	38 16.8
	50代	162 100.0	14 8.6	18 11.1	45 27.8	28 17.3	38 23.5	19 11.7
	60代以上	93 100.0	5 5.4	15 16.1	22 23.7	17 18.3	18 19.4	16 17.2

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 36 は、中小企業等の経営者のうち、「中長期的な経営方針を持っている割合」はどの程度だと思いか尋ねた結果である。回答が多いものから順に結果をみていくと、「40%以上～60%未満」が 25.3%、「20%以上～40%未満」が 17.9%、「20%未満」が 17.3%、「わからない」が 16.1%、「60%以上～80%未満」が 14.6%、「80%以上～100%」が 8.9%という結果になっている。

前の 2 つの質問項目と同様の方法で回答の平均値を求めると、男性は 44.1%、女性は 50.6%となり、他の質問項目と同様、男性の平均値のほうが低くなっている。また、年齢別にみても、前の 2 つの質問項目とほぼ同じ傾向がみられ、20 代以下の回答の平均値は 55.6%、以下、30 代が 45.0%、40 代が 46.9%、50 代が 41.9%、60 代以上が 42.7%となっている。

<金融機関との協働>

問 17. あなたの事務所のある地域で中心的な役割を果たしている金融機関は、次のどれですか。当てはまるものを一つお選びください。

1. 都市銀行 2. 地方銀行・第二地方銀行 3. 信用金庫・信用組合 4. JA・漁協
5. 政府系金融機関 6. その他

表 37 地域で中心的な役割を果たしている金融機関

		n	都市銀行	地方銀行・ 第二地方銀行	信用金庫・ 信用組合	J A・ 漁協	政府系金融 機関	その他
全体		700 100.0	260 37.1	231 33.0	159 22.7	16 2.3	14 2.0	20 2.9
性別	男性	569 100.0	212 37.3	193 33.9	127 22.3	12 2.1	11 1.9	14 2.5
	女性	131 100.0	48 36.6	38 29.0	32 24.4	4 3.1	3 2.3	6 4.6
年代	20代以下	42 100.0	15 35.7	12 28.6	10 23.8	5 11.9	0 0.0	0 0.0
	30代	177 100.0	77 43.5	52 29.4	36 20.3	6 3.4	3 1.7	3 1.7
	40代	226 100.0	88 38.9	72 31.9	50 22.1	5 2.2	3 1.3	8 3.5
	50代	162 100.0	52 32.1	56 34.6	41 25.3	0 0.0	6 3.7	7 4.3
	60代以上	93 100.0	28 30.1	39 41.9	22 23.7	0 0.0	2 2.2	2 2.2

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

本調査では、次に、金融機関との協働について質問している。まず、問 17 では、地域で中心的な役割を果たしている金融機関を尋ねている。表 37 によると、地域で中心的役割を果たしている金融機関として最も多かった回答は「都市銀行」で 37.1%、以下、「地方銀行・第二地方銀行」が 33.0%、「信用金庫・信用組合」が 22.7%、「その他」が 2.9%、「J A・漁協」が 2.3%、「政府系金融機関」が 2.0%という結果である。

結果を年齢別に比較すると、回答者の年齢が高くなるのにしたがって、「都市銀行」の選択率は低下し、それに代わって「地方銀行・第二地方銀行」の選択率が上がっていく傾向がみられる。「信用金庫・信用組合」については、30 代の選択率がやや低くなっているが、年齢による顕著な回答の差はみられない。

問 18. あなたの事務所のある地域で中心的な役割を果たしている金融機関は、顧客企業の支援、企業支援のための専門家との協働、および地方創生（地域経済の振興・再生）に熱心だと思いますか。

1. 非常に熱心
2. ある程度熱心
3. あまり熱心ではない
4. 全く熱心ではない
5. わからない

表 38 顧客企業の支援に対する地域金融機関の姿勢

		n	非常に熱心	ある程度熱心	あまり熱心ではない	全く熱心ではない	わからない
全体		700 100.0	111 15.9	270 38.6	127 18.1	36 5.1	156 22.3
性別	男性	569 100.0	87 15.3	218 38.3	104 18.3	33 5.8	127 22.3
	女性	131 100.0	24 18.3	52 39.7	23 17.6	3 2.3	29 22.1
年代	20代以下	42 100.0	16 38.1	16 38.1	1 2.4	5 11.9	4 9.5
	30代	177 100.0	42 23.7	67 37.9	24 13.6	9 5.1	35 19.8
	40代	226 100.0	32 14.2	86 38.1	46 20.4	9 4.0	53 23.5
	50代	162 100.0	18 11.1	58 35.8	38 23.5	10 6.2	38 23.5
	60代以上	93 100.0	3 3.2	43 46.2	18 19.4	3 3.2	26 28.0

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 18 では、地域で中心的な役割を果たしている金融機関は、顧客企業の支援、企業支援のための専門家との協働、および地方創生（地域経済の振興・再生）に熱心だと思うかどうかを尋ねている。表 38 は、「顧客企業の支援」に対する金融機関の姿勢についての回答結果である。結果は、回答が多いものから順に、「ある程度熱心」が 38.6%、「わからない」が 22.3%、「あまり熱心ではない」が 18.1%、「非常に熱心」が 15.9%であり、「全く熱心ではない」は 5.1%となっている。

回答者の属性別に結果を比較するため、「非常に熱心」を 4 点、「ある程度熱心」を 3 点、「あまり熱心ではない」を 2 点、「全く熱心ではない」を 1 点として回答を点数化し、「わからない」を除いた上で、回答者の属性別に平均点を求めた。これを男女別で比較すると、男性は 2.81、女性は 2.95 となり、性別間で回答に大きな差はみられない。また、これを年齢別にみると、20 代以下が 3.13、30 代が 3.00、40 代が 2.82、50 代が 2.68、60 代以上が 2.69 となり、金融機関に対する評価は、ほぼ年齢とともに厳しくなる傾向がある。

表 39 企業支援のための専門家との協働に対する地域金融機関の姿勢

		n	非常に熱心	ある程度熱心	あまり熱心ではない	全く熱心ではない	わからない
全体		700 100.0	82 11.7	222 31.7	190 27.1	43 6.1	163 23.3
性別	男性	569 100.0	68 12.0	169 29.7	161 28.3	39 6.9	132 23.2
	女性	131 100.0	14 10.7	53 40.5	29 22.1	4 3.1	31 23.7
年代	20代以下	42 100.0	11 26.2	17 40.5	7 16.7	2 4.8	5 11.9
	30代	177 100.0	30 16.9	60 33.9	44 24.9	11 6.2	32 18.1
	40代	226 100.0	23 10.2	73 32.3	60 26.5	12 5.3	58 25.7
	50代	162 100.0	14 8.6	43 26.5	51 31.5	12 7.4	42 25.9
	60代以上	93 100.0	4 4.3	29 31.2	28 30.1	6 6.5	26 28.0

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 39 は、「企業支援のための専門家との協働」に対する金融機関の姿勢について質問した結果をまとめたものである。この表によると、最も回答が多かったのは、「ある程度熱心」で 31.7%、次いで「あまり熱心ではない」が 27.1%、「わからない」が 23.3%、「非常に熱心」が 11.7%で、「全く熱心ではない」は 6.1%となっている。

前の質問項目と同じ方法で回答結果を点数化し平均を求めると、男性の平均が 2.61、女性の平均が 2.77 となる。年齢別の平均点は、20 代以下が 3.00、30 代が 2.75、40 代が 2.64、50 代が 2.49、60 代以上が 2.46 であり、前の質問項目と同様、年齢とともに金融機関に対する評価は厳しくなる。

表 40 地方創生（地域経済の振興・再生）に対する地域金融機関の姿勢

		n	非常に熱心	ある程度熱心	あまり熱心ではない	全く熱心ではない	わからない
全体		700 100.0	62 8.9	164 23.4	200 28.6	78 11.1	196 28.0
性別	男性	569 100.0	48 8.4	129 22.7	164 28.8	72 12.7	156 27.4
	女性	131 100.0	14 10.7	35 26.7	36 27.5	6 4.6	40 30.5
年代	20代以下	42 100.0	10 23.8	14 33.3	11 26.2	1 2.4	6 14.3
	30代	177 100.0	24 13.6	49 27.7	47 26.6	17 9.6	40 22.6
	40代	226 100.0	16 7.1	52 23.0	64 28.3	26 11.5	68 30.1
	50代	162 100.0	9 5.6	27 16.7	49 30.2	22 13.6	55 34.0
	60代以上	93 100.0	3 3.2	22 23.7	29 31.2	12 12.9	27 29.0

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 40 は、「地方創生（地域経済の振興・再生）」に対する金融機関の姿勢について質問した結果である。この表によれば、地域で中心的役割を果たす金融機関は、地方創生（地域経済の振興・再生）に対して「あまり熱心ではない」とする評価が最も多く（28.6%）、次いで「わからない」が 28.0%、「ある程度熱心」が 23.4%、「全く熱心ではない」が 11.1%であり、「非常に熱心」は 8.9%にとどまっている。

比較を行うため、前の 2 つの質問項目と同じ方法で回答結果を得点化し平均点を求めると、男性回答者の平均は 2.37、女性の平均は 2.63 となり、性別間での差は、前の 2 つの質問項目のものよりも若干大きくなっている。年齢別では、20 代以下が 2.92、30 代が 2.58、40 代が 2.37、50 代が 2.21、60 代以上が 2.24 という結果になり、年齢別で比較した場合にも、前の 2 つの質問項目と同じ傾向がみられる。

問 19. 過去 3 年間の間に、あなたの事務所のある地域で中心的な役割を果たしている金融機関は、顧客企業の支援、企業支援のための専門家との協働、および地方創生に対する姿勢について、変化をみせたと思いますか。

1. 積極化 2. やや積極化 3. 横ばい 4. やや消極化 5. 消極化
6. わからない

表 41 顧客企業の支援に対する地域金融機関の姿勢の変化

		n	積極化	やや積極化	横ばい	やや消極化	消極化	わからない
全体		700 100.0	96 13.7	141 20.1	210 30.0	27 3.9	26 3.7	200 28.6
性別	男性	569 100.0	78 13.7	112 19.7	174 30.6	26 4.6	24 4.2	155 27.2
	女性	131 100.0	18 13.7	29 22.1	36 27.5	1 0.8	2 1.5	45 34.4
年代	20代以下	42 100.0	14 33.3	15 35.7	8 19.0	0 0.0	2 4.8	3 7.1
	30代	177 100.0	35 19.8	47 26.6	39 22.0	10 5.6	4 2.3	42 23.7
	40代	226 100.0	28 12.4	37 16.4	72 31.9	12 5.3	6 2.7	71 31.4
	50代	162 100.0	16 9.9	26 16.0	58 35.8	2 1.2	10 6.2	50 30.9
	60代以上	93 100.0	3 3.2	16 17.2	33 35.5	3 3.2	4 4.3	34 36.6

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 19 では、地域で中心的な役割を果たしている金融機関について、顧客企業の支援、企業支援のための専門家との協働、および地方創生に対する姿勢に変化があったかどうかを尋ねている。表 41 は、「顧客企業の支援」への姿勢の変化についての回答を集計したものである。結果は「横ばい」が最も多く 30.0%、次いで、「わからない」が 28.6%であり、以下、「やや積極化」が 20.1%、「積極化」が 13.7%、「やや消極化」が 3.9%、「消極化」が 3.7%となっている。

回答の集計結果を点数化し比較を行うため、「積極化」を 5 点、「やや積極化」を 4 点、「横ばい」を 3 点、「やや消極化」を 2 点、「消極化」を 1 点とし、「わからない」を除いた上で平均を求めてみた。これを男女別で比較すると、男性の平均が 3.47、女性の平均が 3.70 であり、姿勢の変化についても、男性回答者で、やや評価が厳しい結果となっている。年齢別では、20 代以下が 4.00、30 代が 3.73、40 代が 3.45、50 代が 3.32、60 代以上が 3.19 という結果であり、金融機関の姿勢の変化への評価は年齢とともに厳しくなっていく。

表 42 企業支援のための専門家との協働に対する地域金融機関の姿勢の変化

		n	積極化	やや積極化	横ばい	やや消極化	消極化	わからない
全体		700 100.0	69 9.9	122 17.4	228 32.6	45 6.4	33 4.7	203 29.0
性別	男性	569 100.0	59 10.4	92 16.2	190 33.4	42 7.4	29 5.1	157 27.6
	女性	131 100.0	10 7.6	30 22.9	38 29.0	3 2.3	4 3.1	46 35.1
年代	20代以下	42 100.0	8 19.0	13 31.0	10 23.8	4 9.5	3 7.1	4 9.5
	30代	177 100.0	24 13.6	42 23.7	52 29.4	10 5.6	8 4.5	41 23.2
	40代	226 100.0	22 9.7	36 15.9	74 32.7	14 6.2	9 4.0	71 31.4
	50代	162 100.0	13 8.0	15 9.3	60 37.0	12 7.4	10 6.2	52 32.1
	60代以上	93 100.0	2 2.2	16 17.2	32 34.4	5 5.4	3 3.2	35 37.6

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 42 は、「企業支援のための専門家との協働」に対する地域金融機関の姿勢の変化についての回答を集計したものである。この質問項目においても、最も回答が多かったのは、「横ばい」の 32.6%であり、これに「わからない」の 29.0%が続き、以下、「やや積極化」が 17.4%、「積極化」が 9.9%、「やや消極化」が 6.4%、「消極化」は最も回答が少なく 4.7%となっている。

前の質問項目と同じ方法で点数化を行うと、男性の平均点は 3.27、女性の平均点は 3.46 となる。また、年齢別の平均点は、20 代以下が 3.50、30 代が 3.47、40 代が 3.31、50 代が 3.08、60 代以上が 3.16 となっており、50 代による評価が最も厳しいという結果であった。

表 43 地方創生に対する地域金融機関の姿勢の変化

		n	積極化	やや積極化	横ばい	やや消極化	消極化	わからない
全体		700 100.0	61 8.7	95 13.6	210 30.0	61 8.7	47 6.7	226 32.3
性別	男性	569 100.0	52 9.1	69 12.1	175 30.8	54 9.5	42 7.4	177 31.1
	女性	131 100.0	9 6.9	26 19.8	35 26.7	7 5.3	5 3.8	49 37.4
年代	20代以下	42 100.0	10 23.8	14 33.3	9 21.4	3 7.1	2 4.8	4 9.5
	30代	177 100.0	19 10.7	37 20.9	48 27.1	19 10.7	11 6.2	43 24.3
	40代	226 100.0	18 8.0	23 10.2	68 30.1	20 8.8	15 6.6	82 36.3
	50代	162 100.0	12 7.4	10 6.2	56 34.6	12 7.4	14 8.6	58 35.8
	60代以上	93 100.0	2 2.2	11 11.8	29 31.2	7 7.5	5 5.4	39 41.9

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 43 は、「地方創生」に対する金融機関の姿勢の変化についての回答結果を示している。結果は、回答が多いものから順に、「わからない」が 32.3%、「横ばい」が 30.0%、「やや積極化」が 13.6%、「積極化」と「やや消極化」の回答が同数でともに 8.7%、「消極化」が 6.7%となっており、前の 2 つの質問項目とは異なる回答傾向がみられる。

前の 2 つの質問項目と同じ方法で回答結果を点数化したものを比較すると、男性の平均点は 3.09、女性は 3.33 となった。年齢別では、20 代以下が 3.71、30 代が 3.25、40 代が 3.06、50 代が 2.94、60 代以上が 2.96 という結果であり、50 代による評価が最も低いものとなっている。また、年齢別では、前の 2 つの質問項目にも共通していえるが、「わからない」の選択率は、ほぼ年齢とともに高くなる傾向がみられる。

問 20. あなたは、主要な顧客企業のメインバンクの担当者や支店長を知っていますか。平均的な事例を念頭に置いてお答えください。

1. 知っている
2. 名前は知らないが、必要なときに連絡は取れる
3. 簡単に連絡を取るの難しい
4. わからない

表 44 顧客企業のメインバンクの担当者との面識

		n	知っている	名前は知らないが、必要 なときに連絡は取れる	難しい 簡単に連絡を取るのは	わからない
全体		700 100.0	200 28.6	143 20.4	97 13.9	260 37.1
性別	男性	569 100.0	159 27.9	117 20.6	85 14.9	208 36.6
	女性	131 100.0	41 31.3	26 19.8	12 9.2	52 39.7
年代	20代以下	42 100.0	18 42.9	14 33.3	2 4.8	8 19.0
	30代	177 100.0	62 35.0	28 15.8	30 16.9	57 32.2
	40代	226 100.0	64 28.3	43 19.0	33 14.6	86 38.1
	50代	162 100.0	34 21.0	40 24.7	22 13.6	66 40.7
	60代以上	93 100.0	22 23.7	18 19.4	10 10.8	43 46.2

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 20 では、顧客企業のメインバンクの担当者や支店長との面識について尋ねている。表 44 は、顧客企業のメインバンクの「担当者」と面識があるかとの質問に対する回答結果であり、最も多い回答は、「わからない」で 37.1%、次いで、「知っている」が 28.6%、「名前は知らないが、必要なときに連絡は取れる」が 20.4%、「簡単に連絡を取るのは難しい」が 13.9%となっている。

回答を年齢別に比較すると、「知っている」については、若年層で選択率が高い傾向があり、20 代以下では 42.9%、60 代以上では 23.7%となっている。反対に、「わからない」については、年齢とともに選択率が上がる傾向がみられ、20 代以下では 19.0%、60 代以上では 46.2%となっている。

表 45 顧客企業のメインバンクの支店長との面識

		n	知っている	名前は知らないが、必要 なときに連絡は取れる	難しい 簡単に連絡を取るの	わからない
全体		700 100.0	150 21.4	137 19.6	133 19.0	280 40.0
性別	男性	569 100.0	120 21.1	114 20.0	113 19.9	222 39.0
	女性	131 100.0	30 22.9	23 17.6	20 15.3	58 44.3
年代	20代以下	42 100.0	13 31.0	11 26.2	9 21.4	9 21.4
	30代	177 100.0	46 26.0	37 20.9	33 18.6	61 34.5
	40代	226 100.0	44 19.5	49 21.7	39 17.3	94 41.6
	50代	162 100.0	29 17.9	26 16.0	35 21.6	72 44.4
	60代以上	93 100.0	18 19.4	14 15.1	17 18.3	44 47.3

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 45 は、顧客企業のメインバンクの「支店長」との面識について質問した結果である。この表によると、最も多い回答は、「わからない」の 40.0%、以下、「知っている」が 21.4%、「名前は知らないが、必要なときに連絡は取れる」が 19.6%、これと僅差で、「簡単に連絡を取るの難しい」が 19.0%となっている。

年齢別にみると、「知っている」と「名前は知らないが、必要なときに連絡は取れる」については、若年層で選択率が高い傾向がみられる。また、「わからない」の選択率についても、前の「担当者」との面識についての質問と同様に、年齢が高くなるほど選択率が高くなる。

問 21. 金融機関から新規の顧問先になる顧客を紹介されたり、逆に、金融機関に対して顧客を紹介（融資斡旋など）したりすることはありますか。下記の選択肢から当てはまるものを一つお選びください。

1. よくある 2. ときどきある 3. 少ないがある 4. ない 5. わからない

表 46 金融機関からの顧客の紹介

		n	よくある	ときどきある	少ないがある	ない	わからない
全体		700 100.0	74 10.6	124 17.7	147 21.0	292 41.7	63 9.0
性別	男性	569 100.0	60 10.5	93 16.3	120 21.1	245 43.1	51 9.0
	女性	131 100.0	14 10.7	31 23.7	27 20.6	47 35.9	12 9.2
年代	20代以下	42 100.0	10 23.8	13 31.0	11 26.2	6 14.3	2 4.8
	30代	177 100.0	23 13.0	46 26.0	36 20.3	49 27.7	23 13.0
	40代	226 100.0	26 11.5	33 14.6	46 20.4	96 42.5	25 11.1
	50代	162 100.0	13 8.0	23 14.2	35 21.6	83 51.2	8 4.9
	60代以上	93 100.0	2 2.2	9 9.7	19 20.4	58 62.4	5 5.4

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 21 では、金融機関から新規の顧問先になる顧客を紹介されたり、逆に、金融機関に対して顧客を紹介（融資斡旋など）したりすることがあるかどうかを尋ねている。表 46 は、前者、金融機関からの顧客の紹介についての回答をまとめたものであり、最も回答が多かったのは、「ない」で 41.7%、次いで、「少ないがある」が 21.0%、「ときどきある」が 17.7%、「よくある」が 10.6%、「わからない」が 9.0%となっている。

これを年齢別にみると、「よくある」は、20 代以下で 23.8%、60 代以上で 2.2%と、若年層で選択率が高く、反対に「ない」は、20 代以下で 14.3%、60 代以上で 62.4%と、年齢とともに選択率が高くなる傾向がみられ、これには、回答者の年齢による職種構成の違いも関係していると思われる。

表 47 金融機関への顧客の紹介（融資斡旋など）

		n	よくある	ときどきある	少ないがある	ない	わからない
全体		700 100.0	51 7.3	124 17.7	167 23.9	289 41.3	69 9.9
性別	男性	569 100.0	41 7.2	90 15.8	142 25.0	241 42.4	55 9.7
	女性	131 100.0	10 7.6	34 26.0	25 19.1	48 36.6	14 10.7
年代	20代以下	42 100.0	7 16.7	11 26.2	15 35.7	7 16.7	2 4.8
	30代	177 100.0	15 8.5	40 22.6	43 24.3	52 29.4	27 15.3
	40代	226 100.0	16 7.1	43 19.0	49 21.7	92 40.7	26 11.5
	50代	162 100.0	9 5.6	25 15.4	42 25.9	77 47.5	9 5.6
	60代以上	93 100.0	4 4.3	5 5.4	18 19.4	61 65.6	5 5.4

（注）上段は人数、下段は占率を示す。

表 47 は、前の表とは反対に、金融機関への顧客の紹介について質問した結果である。この表によると、最も多い回答は、「ない」で 41.3%、これに続いて、「少ないがある」が 23.9%、「ときどきある」が 17.7%、「わからない」が 9.9%、「よくある」が 7.3%となっている。「ない」の選択率は、前の表で示した金融機関からの顧客の紹介についての結果とほぼ同じである。

年齢別集計でも、前の表と同じような傾向がみられ、金融機関からの顧客の紹介が多い場合には、同時に金融機関への顧客の紹介も多いことがうかがえる。「よくある」の選択率は、20 代以下では 16.7%であるが、年齢とともに選択率は下がっていき、60 代以上では 4.3%となる。他方、「ない」については、20 代以下では 16.7%であったのが、こちらは年齢とともに選択率が上がり、60 代以上では 65.6%となる。

問 22. あなたの事務所のある地域で中心的な役割を果たしている金融機関の体質として当てはまるものを全てお選びください。(いくつでも)

1. 行員の人事評価は減点主義のようである
2. 形式主義的で、柔軟性に欠ける
3. 優秀な人材を十分に活用できていない
4. 行員は挑戦心が旺盛である
5. 新しい金融手法に積極的に挑戦している
6. 経営不振企業の支援に積極的である
7. 地方創生活動に積極的である
8. 職員は優秀な人材が多い
9. コンサルティング能力の高い職員が多い
10. 上記に当てはまるものは一つもない
11. わからない

表 48 地域で中心的な役割を果たしている金融機関の体質（複数回答可）

		n	行員の人事評価は減点主義のようである	形式主義的で、柔軟性に欠ける	優秀な人材を十分に活用できていない	行員は挑戦心が旺盛である	新しい金融手法に積極的に挑戦している	経営不振企業の支援に積極的である	地方創生活動に積極的である	職員は優秀な人材が多い	コンサルティング能力の高い職員が多い	上記に当てはまるものは一つもない	わからない
全体		700 100.0	107 15.3	186 26.6	96 13.7	58 8.3	38 5.4	34 4.9	33 4.7	81 11.6	52 7.4	80 11.4	235 33.6
性別	男性	569 100.0	93 16.3	162 28.5	77 13.5	38 6.7	27 4.7	29 5.1	26 4.6	75 13.2	40 7.0	60 10.5	184 32.3
	女性	131 100.0	14 10.7	24 18.3	19 14.5	20 15.3	11 8.4	5 3.8	7 5.3	6 4.6	12 9.2	20 15.3	51 38.9
年代	20代以下	42 100.0	6 14.3	10 23.8	14 33.3	11 26.2	9 21.4	1 2.4	3 7.1	9 21.4	6 14.3	1 2.4	6 14.3
	30代	177 100.0	32 18.1	46 26.0	33 18.6	21 11.9	12 6.8	16 9.0	13 7.3	18 10.2	22 12.4	20 11.3	50 28.2
	40代	226 100.0	29 12.8	51 22.6	22 9.7	13 5.8	8 3.5	6 2.7	7 3.1	22 9.7	18 8.0	31 13.7	86 38.1
	50代	162 100.0	25 15.4	53 32.7	17 10.5	10 6.2	5 3.1	10 6.2	7 4.3	19 11.7	5 3.1	15 9.3	59 36.4
	60代以上	93 100.0	15 16.1	26 28.0	10 10.8	3 3.2	4 4.3	1 1.1	3 3.2	13 14.0	1 1.1	13 14.0	34 36.6

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 22 では、地域で中心的な役割を果たしている金融機関の体質について、当てはまるも

のを選択肢の中から全て選ぶように依頼している。表 48 によると、回答が最も多いのは、「わからない」の 33.6%であったが、次に回答が多かったのは、「形式主義的で、柔軟性に欠ける」で 26.6%、以下、「行員の人事評価は減点主義のようである」が 15.3%、「優秀な人材を十分に活用できていない」が 13.7%、「職員は優秀な人材が多い」が 11.6%、「上記に当てはまるものは一つもない」が 11.4%、「行員は挑戦心が旺盛である」が 8.3%、「コンサルティング能力の高い職員が多い」が 7.4%、「新しい金融手法に積極的に挑戦している」が 5.4%、「経営不振企業の支援に積極的である」が 4.9%、「地方創生活動に積極的である」が 4.7%であり、どちらかといえば地域金融機関に対する厳しい見方が上位を占めているようである。

年齢別にみると、肯定的な見方は若年層に多いようであり、「行員は挑戦心が旺盛である」や「新しい金融手法に積極的に挑戦している」では、20 代以下の選択率が、全体の選択率を 10 ポイント以上、上回っている。また、こちらは否定的な選択肢となるが、「優秀な人材を十分に活用できていない」についても 20 代以下の選択率が、全体の値より 10 ポイント以上高いという特徴がみられる。

問 23. あなたが顧問をしている中小企業のメインバンクの渉外担当者についてお尋ねします。彼らのうち、中小企業に的確な助言ができる力量を持っている職員はどの程度の割合だと思いますか。

- | | | |
|----------------|----------------|----------------|
| 1. 80%以上～100% | 2. 60%以上～80%未満 | 3. 40%以上～60%未満 |
| 4. 20%以上～40%未満 | 5. 20%未満 | 6. わからない |

表 49 中小企業に的確な助言ができる力量を持っている金融機関職員の割合

		n	80%以上 100%以上	60%以上 80%未満	40%以上 60%未満	20%以上 40%未満	20%未満	わからない
全体		700 100.0	13 1.9	78 11.1	155 22.1	128 18.3	124 17.7	202 28.9
性別	男性	569 100.0	9 1.6	65 11.4	116 20.4	109 19.2	111 19.5	159 27.9
	女性	131 100.0	4 3.1	13 9.9	39 29.8	19 14.5	13 9.9	43 32.8
年代	20代以下	42 100.0	0 0.0	11 26.2	18 42.9	2 4.8	3 7.1	8 19.0
	30代	177 100.0	4 2.3	26 14.7	38 21.5	34 19.2	27 15.3	48 27.1
	40代	226 100.0	4 1.8	22 9.7	44 19.5	52 23.0	32 14.2	72 31.9
	50代	162 100.0	3 1.9	10 6.2	40 24.7	28 17.3	37 22.8	44 27.2
	60代以上	93 100.0	2 2.2	9 9.7	15 16.1	12 12.9	25 26.9	30 32.3

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 23 では、回答者の顧問先中小企業のメインバンクの渉外担当者のうち、中小企業に的確な助言ができる力量を持っている職員はどの程度の割合だと思うかを尋ねている。この問に対する回答は表 49 に示されている。集計結果は、的確な助言ができる職員の割合は「80%以上～100%」という回答が 1.9%、「60%以上～80%未満」が 11.1%、「40%以上～60%未満」が 22.1%、「20%以上～40%未満」が 18.3%、「20%未満」が 17.7%、「わからない」が 28.9%である。

回答結果の比較を容易にするため、「80%以上～100%」を 90%、「60%以上～80%未満」を 70%、「40%以上～60%未満」を 50%、「20%以上～40%未満」を 30%、「20%未満」を 10%とし、「わからない」を除いた上で、回答者の属性ごとに平均を求めた。これを男女別で比較すると、男性の回答の平均は 37.9%、女性の平均は 44.5%であり、男性のほうが厳しい評価を行っている。年齢別にみると、20 代以下の回答の平均が 51.8%、30 代が 41.6%、40 代が 38.8%、50 代が 35.4%、60 代以上が 34.4%であり、前のいくつかの設問でみられたように、年齢とともに評価が厳しくなる傾向がみられる。

問 24. 下記の文章のうち、金融機関のあるべき姿などとして、あなたが共感できるものを全てお選びください。(いくつでも)

1. 経営に問題を抱えた企業を支えるのは金融機関の使命である
2. 経営難の企業に早期の廃業を促すのは、金融機関の役割である
3. 担保・保証への依存を減らすべきである
4. 金融機関は地域経済全体について責任を持つべきである
5. 地域密着の姿勢をもっと強めるべきである
6. 経営コンサルティングに積極的に取り組むべきである
7. 外部機関との連携姿勢を強めるべきである
8. 信用保証制度は金融機関の企業支援姿勢を鈍らせている
9. 上記に当てはまるものはない

表 50 金融機関のあるべき姿など（複数回答可）

		n	経営に問題を抱えた企業を支えるのは金融機関の使命である	経営難の企業に早期の廃業を促すのは、金融機関の役割である	担保・保証への依存を減らすべきである	金融機関は地域経済全体について責任を持つべきである	地域密着の姿勢をもっと強めるべきである	経営コンサルティングに積極的に取り組むべきである	外部機関との連携姿勢を強めるべきである	信用保証制度は金融機関の企業支援姿勢を鈍らせている	上記に当てはまるものはない
全体		700 100.0	253 36.1	113 16.1	237 33.9	187 26.7	192 27.4	113 16.1	136 19.4	103 14.7	128 18.3
性別	男性	569 100.0	210 36.9	95 16.7	201 35.3	164 28.8	160 28.1	92 16.2	113 19.9	91 16.0	98 17.2
	女性	131 100.0	43 32.8	18 13.7	36 27.5	23 17.6	32 24.4	21 16.0	23 17.6	12 9.2	30 22.9
年代	20代以下	42 100.0	6 14.3	16 38.1	13 31.0	10 23.8	7 16.7	13 31.0	9 21.4	0 0.0	6 14.3
	30代	177 100.0	49 27.7	32 18.1	46 26.0	46 26.0	45 25.4	32 18.1	29 16.4	17 9.6	33 18.6
	40代	226 100.0	84 37.2	28 12.4	72 31.9	59 26.1	56 24.8	30 13.3	47 20.8	29 12.8	49 21.7
	50代	162 100.0	81 50.0	21 13.0	66 40.7	46 28.4	53 32.7	27 16.7	31 19.1	36 22.2	26 16.0
	60代以上	93 100.0	33 35.5	16 17.2	40 43.0	26 28.0	31 33.3	11 11.8	20 21.5	21 22.6	14 15.1

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 24 では、金融機関のあるべき姿などとして、回答者が共感できるものを選択肢の中から全て選ぶよう依頼している。表 50 は、この間の回答を性別および年齢別に集計したもの

である。結果は、回答が多いものから順に「経営に問題を抱えた企業を支えるのは金融機関の使命である」が 36.1%、「担保・保証への依存を減らすべきである」が 33.9%、「地域密着の姿勢をもっと強めるべきである」が 27.4%、「金融機関は地域経済全体について責任を持つべきである」が 26.7%、「外部機関との連携姿勢を強めるべきである」が 19.4%、「上記に当てはまるものはない」が 18.3%、「経営難の企業に早期の廃業を促すのは、金融機関の役割である」と「経営コンサルティングに積極的に取り組むべきである」が同数回答で 16.1%、「信用保証制度は金融機関の企業支援姿勢を鈍らせている」が 14.7%である。

年齢別の集計に注目すると、他の年齢層と比較して若年層での選択率が高いものは、「経営難の企業に早期の廃業を促すのは、金融機関の役割である」と「経営コンサルティングに積極的に取り組むべきである」であり、ともに 20 代以下での選択率が全体の選択率を 10 ポイント以上、上回っている。他方、「経営に問題を抱えた企業を支えるのは金融機関の使命である」については、50 代での選択率が、全体の値よりも 10 ポイント以上高いという結果になっている。こうした年齢間での回答の差には、年齢による職種構成の違いなども影響していると考えられる。

問 25. 顧客企業を支援する際に、顧客企業のメインバンクと協働する上で、これまでに経験した障害として、当てはまるものを全てお選びください。(いくつでも)

1. あなたの金融に関する知識が乏しい
2. どの金融機関がメインバンクなのかはっきりしない
3. 複数の金融機関が絡むために、調整が難しい
4. あなたの側に、金融機関に対する不信感がある
5. 金融機関側に、あなたに対する不信感がある
6. 同じ金融機関でも支店や担当者によって支援への熱意が異なる
7. 金融機関側が、企業支援に消極的である
8. 金融機関の担当者の能力が低い
9. 金融機関の責任者、決定権者が誰かわかりにくい
10. 金融機関の意思決定が遅い
11. 信用保証協会が関係するとまとまりにくい
12. 上記以外の深刻な障害がある
13. 協働の機会はなく、障害を感じたことはない
14. 協働の機会はあるが、障害を感じたことはない
15. 上記に当てはまるものはない
16. わからない

表 51 顧客企業のメインバンクと協働する上で経験した障害（複数回答可）

		n	あなたの金融に関する知識が乏しい	どの金融機関がメインバンクなのかはつきりしない	複数の金融機関が絡むために、調整が難しい	あなたの側に、金融機関に対する不信感がある	金融機関側に、あなたに対する不信感がある	同じ金融機関でも支店や担当者によって支援への熱意が異なる	金融機関側が、企業支援に消極的である	金融機関の担当者の能力が低い	金融機関の責任者、決定権者が誰かわかりにくい	金融機関の意思決定が遅い	信用保証協会が関係するとまとまりにくい	上記以外の深刻な障害がある	協働の機会はなく、障害を感じたことはない	協働の機会はあるが、障害を感じたことはない	上記に当てはまるものはない	わからない
全体		700 100.0	82 11.7	78 11.1	155 22.1	98 14.0	36 5.1	155 22.1	95 13.6	95 13.6	48 6.9	110 15.7	60 8.6	14 2.0	49 7.0	14 2.0	75 10.7	119 17.0
性別	男性	569 100.0	59 10.4	65 11.4	132 23.2	85 14.9	29 5.1	128 22.5	80 14.1	81 14.2	37 6.5	89 15.6	51 9.0	12 2.1	38 6.7	13 2.3	64 11.2	96 16.9
	女性	131 100.0	23 17.6	13 9.9	23 17.6	13 9.9	7 5.3	27 20.6	15 11.5	14 10.7	11 8.4	21 16.0	9 6.9	2 1.5	11 8.4	1 0.8	11 8.4	23 17.6
年代	20代	42 100.0	7 16.7	12 28.6	9 21.4	10 23.8	6 14.3	6 14.3	5 11.9	3 7.1	2 4.8	6 14.3	3 7.1	1 2.4	2 4.8	0 0.0	3 7.1	5 11.9
	以下	177 100.0	32 18.1	23 13.0	45 25.4	25 14.1	15 8.5	34 19.2	21 11.9	17 9.6	11 6.2	26 14.7	11 6.2	6 3.4	10 5.6	1 0.6	17 9.6	26 14.7
	30代	226 100.0	19 8.4	19 8.4	48 21.2	23 10.2	6 2.7	45 19.9	22 9.7	26 11.5	14 6.2	35 15.5	21 9.3	3 1.3	16 7.1	7 3.1	29 12.8	40 17.7
	40代	162 100.0	12 7.4	14 8.6	38 23.5	26 16.0	6 3.7	46 28.4	35 21.6	34 21.0	12 7.4	27 16.7	17 10.5	4 2.5	18 11.1	6 3.7	12 7.4	27 16.7
	50代	93 100.0	12 12.9	10 10.8	15 16.1	14 15.1	3 3.2	24 25.8	12 12.9	15 16.1	9 9.7	16 17.2	8 8.6	0 0.0	3 3.2	0 0.0	14 15.1	21 22.6
	60代以上																	

（注）上段は人数、下段は占率を示す。

問 25 では、顧客企業を支援する際に、顧客企業のメインバンクと協働する上で、これまでに経験した障害について尋ねている。表 51 によれば、顧客企業のメインバンクとの協働で経験した障害として最も多かったのは、「複数の金融機関が絡むために、調整が難しい」と「同じ金融機関でも支店や担当者によって支援への熱意が異なる」が同数で 22.1%、以下、「わからない」が 17.0%、「金融機関の意思決定が遅い」が 15.7%、「あなたの側に、金融機関に対する不信感がある」が 14.0%、「金融機関側が、企業支援に消極的である」と「金融機関の担当者の能力が低い」が同数で 13.6%、「あなたの金融に関する知識が乏しい」が 11.7%、「どの金融機関がメインバンクなのかはつきりしない」が 11.1%、「上記に当てはまるものはない」が 10.7%、「信用保証協会が関係するとまとまりにくい」が 8.6%、「協働の機会はなく、障害を感じたことはない」が 7.0%、「金融機関の責任者、決定権者が誰かわかりにくい」が 6.9%、「金融機関側に、あなたに対する不信感がある」が 5.1%、「上記以外の深刻な障害がある」と「協働の機会はあるが、障害を感じたことはない」が同数で 2.0%となっている。

年齢別にみると、まず、「どの金融機関がメインバンクなのかはつきりしない」において、20 代以下の選択率が全体の値を 10 ポイント以上、上回っているという特徴がみられる。ま

た、「あなたの側に、金融機関に対する不信感がある」と「金融機関側に、あなたに対する不信感がある」において、ともに 20 代以下の選択率が全体の値を 10 ポイント弱上回っており、一方に不信感があると、相手方にも不信感が生じやすくなるという可能性もある。「同じ金融機関でも支店や担当者によって支援への熱意が異なる」、「金融機関側が、企業支援に消極的である」、「金融機関の担当者の能力が低い」については、50 代での選択率が全体の値を 5 ポイント以上、上回る結果となっている。

問 26. あなたは、長年の取引があるメイン先企業が経営不振に陥った場合、メインバンクは再生の見込みがどのくらいなら支援を続けるべきだと思いますか。

1. 0%～20%未満 2. 20%以上～40%未満 3. 40%以上～60%未満
 4. 60%以上～80%未満 5. 80%以上～100%未満 6. 100% 7. わからない

表 52 経営不振からの再生の見込みとメインバンクによる支援の継続

		n	0% 20% 未満	20% 40% 以上 未満	40% 60% 以上 未満	60% 80% 以上 未満	80% 100% 以上 未満	100%	わからない
全体		700 100.0	19 2.7	66 9.4	281 40.1	151 21.6	43 6.1	10 1.4	130 18.6
性別	男性	569 100.0	17 3.0	57 10.0	238 41.8	116 20.4	31 5.4	7 1.2	103 18.1
	女性	131 100.0	2 1.5	9 6.9	43 32.8	35 26.7	12 9.2	3 2.3	27 20.6
年代	20代以下	42 100.0	1 2.4	2 4.8	24 57.1	10 23.8	3 7.1	1 2.4	1 2.4
	30代	177 100.0	6 3.4	25 14.1	63 35.6	36 20.3	16 9.0	3 1.7	28 15.8
	40代	226 100.0	5 2.2	17 7.5	91 40.3	51 22.6	13 5.8	4 1.8	45 19.9
	50代	162 100.0	6 3.7	13 8.0	64 39.5	39 24.1	6 3.7	2 1.2	32 19.8
	60代以上	93 100.0	1 1.1	9 9.7	39 41.9	15 16.1	5 5.4	0 0.0	24 25.8

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 26 では、長年の取引があるメイン先企業が経営不振に陥った場合、メインバンクは再生の見込みがどのくらいなら支援を続けるべきだと思うかを尋ねている。この質問に対する回答を集計したものが表 52 である。回答は、「0%～20%未満」が 2.7%、「20%以上～40%未満」が 9.4%、「40%以上～60%未満」が 40.1%で最も回答が多く、「60%以上～80%未

満」が 21.6%、「80%以上～100%未満」が 6.1%、「100%」が 1.4%であった。

比較を容易にするため、「0%～20%未満」を 10%、「20%以上～40%未満」を 30%、「40%以上～60%未満」を 50%、「60%以上～80%未満」を 70%、「80%以上～100%未満」を 90%、「100%」を 100%とし、「わからない」を除いた上で、回答者の属性別に平均を算出した。これを男女別で比較すると、男性の回答の平均は 54.5%、女性は 60.3%であり、女性回答者のほうが、企業の再生支援に対してシビアな見方をしている。年齢別でみると、20 代以下の回答の平均が 57.1%、30 代が 55.2%、40 代が 56.6%、50 代が 54.8%、60 代以上が 54.1%であり、この値を比較する限りは、年齢間での際立った差はみられない。

<支援機関の現状>

問 27. 一般的に、中小企業の顧問税理士や弁護士のうち、税務や法務以外の面で中小企業経営を支援できる力量を持っている税理士や弁護士はどの程度の割合だと思いますか。下記から当てはまるものを一つお選びください。

1. 80%以上～100% 2. 60%以上～80%未満 3. 40%以上～60%未満
4. 20%以上～40%未満 5. 20%未満 6. わからない

表 53 税務や法務以外の面で中小企業経営を支援できる顧問税理士の割合

		n	80%以上	60%以上 未満	40%以上 未満	20%以上 未満	20%未満	わからない
全体		700 100.0	64 9.1	108 15.4	161 23.0	119 17.0	121 17.3	127 18.1
性別	男性	569 100.0	49 8.6	89 15.6	125 22.0	96 16.9	113 19.9	97 17.0
	女性	131 100.0	15 11.5	19 14.5	36 27.5	23 17.6	8 6.1	30 22.9
年代	20代以下	42 100.0	10 23.8	14 33.3	10 23.8	2 4.8	2 4.8	4 9.5
	30代	177 100.0	23 13.0	40 22.6	43 24.3	20 11.3	25 14.1	26 14.7
	40代	226 100.0	17 7.5	22 9.7	46 20.4	50 22.1	37 16.4	54 23.9
	50代	162 100.0	11 6.8	20 12.3	41 25.3	34 21.0	32 19.8	24 14.8
	60代以上	93 100.0	3 3.2	12 12.9	21 22.6	13 14.0	25 26.9	19 20.4

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

本調査の最後の 4 問では、中小企業等の支援機関の現状について質問している。問 27 で

は、一般的に、中小企業の顧問税理士や弁護士のうち、税務や法務以外の面で中小企業経営を支援できる力量を持っている税理士や弁護士はどの程度の割合だと思うか尋ねている。表 53 は、顧問税理士の割合についての回答の結果を示している。結果は、「80%以上～100%」が 9.1%、「60%以上～80%未満」が 15.4%、「40%以上～60%未満」との回答が最も多く 23.0%、「20%以上～40%未満」が 17.0%、「20%未満」が 17.3%、「わからない」が 18.1%である。

各選択肢の中間の値をとって、「80%以上～100%」を 90%、「60%以上～80%未満」を 70%、「40%以上～60%未満」を 50%、「20%以上～40%未満」を 30%、「20%未満」を 10%とし、「わからない」を除いた上で平均を求めると、男性の回答の平均は 44.3%、女性の平均は 52.0%となり、男性回答者の評価のほうが厳しい傾向がある。同様に年齢別に比較すると、20 代以下の回答の平均は 64.7%、30 代は 52.1%、40 代は 42.1%、50 代は 41.9%、60 代以上は 37.8%となり、年齢とともに評価が厳しくなる傾向が明白にみられる。

表 54 税務や法務以外の面で中小企業経営を支援できる顧問弁護士の割合

		n	80%以上 100%以上	60%以上 80%未満	40%以上 60%未満	20%以上 40%未満	20%未満	わからない
全体		700 100.0	39 5.6	78 11.1	161 23.0	121 17.3	155 22.1	146 20.9
性別	男性	569 100.0	29 5.1	61 10.7	122 21.4	107 18.8	139 24.4	111 19.5
	女性	131 100.0	10 7.6	17 13.0	39 29.8	14 10.7	16 12.2	35 26.7
年代	20代以下	42 100.0	6 14.3	12 28.6	13 31.0	4 9.5	3 7.1	4 9.5
	30代	177 100.0	14 7.9	29 16.4	54 30.5	22 12.4	35 19.8	23 13.0
	40代	226 100.0	13 5.8	17 7.5	42 18.6	46 20.4	48 21.2	60 26.5
	50代	162 100.0	5 3.1	12 7.4	36 22.2	35 21.6	39 24.1	35 21.6
	60代以上	93 100.0	1 1.1	8 8.6	16 17.2	14 15.1	30 32.3	24 25.8

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 54 は、税務や法務以外の面で中小企業経営を支援できる顧問弁護士の割合について尋ねた結果である。結果は、「40%以上～60%未満」との回答が最も多く 23.0%、以下、「20%未満」が 22.1%、「わからない」が 20.9%、「20%以上～40%未満」が 17.3%、「60%以上～80%未満」が 11.1%、「80%以上～100%」が最も少なく 5.6%である。

前の表と同じように各選択肢の中間の値をとり、「わからない」を除いた上で、性別および年齢別の平均を求めた。これを男女別で比較すると、男性の回答の平均は 38.4%、女性の平均は 48.1%となり、前の表で示した顧問税理士についての回答と同様、顧問弁護士に関しても、男性回答者の評価がより厳しいという傾向がみられる。さらに回答の平均を年齢別にみると、20 代以下が 57.4%、30 代が 45.5%、40 代が 38.1%、50 代が 35.7%、60 代以上が 31.4%となり、前の表でみられたものと同じ傾向がみられる。

問 28. あなたの地域の地方自治体（都道府県レベルおよび市区町村レベル）や、商工団体（商工会議所・商工会）は、企業支援に熱心だと思いますか。下記から当てはまるものを一つお選びください。

1. 大変、熱心に取り組んでいる
2. ある程度、熱心に取り組んでいる
3. あまり熱心ではない
4. 全く熱心ではない
5. わからない

表 55 企業支援に対する都道府県の姿勢

		n	大変、熱心に取り組んでいる	ある程度、熱心に取り組んでいる	あまり熱心ではない	全く熱心ではない	わからない
全体		700 100.0	67 9.6	176 25.1	194 27.7	58 8.3	205 29.3
性別	男性	569 100.0	53 9.3	144 25.3	155 27.2	52 9.1	165 29.0
	女性	131 100.0	14 10.7	32 24.4	39 29.8	6 4.6	40 30.5
年代	20代以下	42 100.0	13 31.0	17 40.5	8 19.0	0 0.0	4 9.5
	30代	177 100.0	31 17.5	54 30.5	31 17.5	17 9.6	44 24.9
	40代	226 100.0	15 6.6	48 21.2	74 32.7	17 7.5	72 31.9
	50代	162 100.0	7 4.3	36 22.2	47 29.0	14 8.6	58 35.8
	60代以上	93 100.0	1 1.1	21 22.6	34 36.6	10 10.8	27 29.0

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 28 では、地域の地方自治体（都道府県レベルおよび市区町村レベル）や、商工団体（商工会議所・商工会）は、企業支援に熱心だと思いか尋ねている。表 55 は、企業支援に対する都道府県の姿勢についての回答を集計したものである。結果は、回答が多いものから順に「わからない」が 29.3%、「あまり熱心ではない」が 27.7%、「ある程度、熱心に取り組んでいる」が 25.1%、「大変、熱心に取り組んでいる」が 9.6%、「全く熱心ではない」が 8.3%である。

回答者の属性間での比較を容易にするため、4 点法により、「大変、熱心に取り組んでいる」を 4 点、「ある程度、熱心に取り組んでいる」を 3 点、「あまり熱心ではない」を 2 点、「全く熱心ではない」を 1 点として、「わからない」を除いた上で平均を求めた。この値を男女別に比較すると、男性が 2.49、女性が 2.59 であり、それほど大きな差はみられない。年齢別では、20 代以下が 3.13、30 代が 2.74、40 代が 2.40、50 代が 2.35、60 代以上が 2.20 となり、他の設問でもみられる傾向であるが、年齢とともに評価がシビアになっていく。

表 56 企業支援に対する市区町村の姿勢

		n	大変、熱心に取り組んでいる	ある程度、熱心に取り組んでいる	あまり熱心ではない	全く熱心ではない	わからない
全体		700 100.0	43 6.1	210 30.0	187 26.7	60 8.6	200 28.6
性別	男性	569 100.0	35 6.2	166 29.2	153 26.9	54 9.5	161 28.3
	女性	131 100.0	8 6.1	44 33.6	34 26.0	6 4.6	39 29.8
年代	20代以下	42 100.0	10 23.8	16 38.1	6 14.3	6 14.3	4 9.5
	30代	177 100.0	16 9.0	63 35.6	39 22.0	17 9.6	42 23.7
	40代	226 100.0	9 4.0	63 27.9	69 30.5	14 6.2	71 31.4
	50代	162 100.0	7 4.3	42 25.9	43 26.5	14 8.6	56 34.6
	60代以上	93 100.0	1 1.1	26 28.0	30 32.3	9 9.7	27 29.0

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 56 は、企業支援に対する市区町村の姿勢についての回答をまとめたものであり、結果は、回答が多いものから、「ある程度、熱心に取り組んでいる」が 30.0%、「わからない」が 28.6%、「あまり熱心ではない」が 26.7%、「全く熱心ではない」が 8.6%、「大変、熱心

に取り組んでいる」が6.1%である。

前の都道府県についての質問項目と同様に、選択肢を4点法により点数化し、「わからない」を除いた上で平均を求めると、男性の平均点は2.45、女性は2.59となる。年齢別に平均点を求めると、20代以下が2.79、30代が2.58、40代が2.43、50代が2.40、60代以上が2.29となり、前の質問項目と同様の傾向がみられる。

表 57 企業支援に対する商工団体（商工会議所・商工会）の姿勢

		n	大変、熱心に取り組んでいる	ある程度、熱心に取り組んでいる	あまり熱心ではない	全く熱心ではない	わからない
全体		700	39	230	167	62	202
		100.0	5.6	32.9	23.9	8.9	28.9
性別	男性	569	32	188	136	54	159
		100.0	5.6	33.0	23.9	9.5	27.9
	女性	131	7	42	31	8	43
		100.0	5.3	32.1	23.7	6.1	32.8
年代	20代以下	42	8	17	10	3	4
		100.0	19.0	40.5	23.8	7.1	9.5
	30代	177	12	59	43	18	45
		100.0	6.8	33.3	24.3	10.2	25.4
	40代	226	10	66	59	16	75
		100.0	4.4	29.2	26.1	7.1	33.2
	50代	162	4	52	34	17	55
		100.0	2.5	32.1	21.0	10.5	34.0
	60代以上	93	5	36	21	8	23
		100.0	5.4	38.7	22.6	8.6	24.7

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 57 は、企業支援に対する商工団体（商工会議所・商工会）の姿勢について質問した結果である。この表によれば、最も回答が多いのは、「ある程度、熱心に取り組んでいる」の32.9%、次いで、「わからない」が28.9%、「あまり熱心ではない」が23.9%、「全く熱心ではない」が8.9%、「大変、熱心に取り組んでいる」との回答が最も少なく5.6%であった。

前の2つの質問項目と同様に4点法により求めた平均点は、男性が2.48、女性が2.55である。年齢別では、20代以下が2.79、30代が2.49、40代が2.46、50代が2.40、60代以上が2.54であり、他の2つの質問項目の結果とは異なり、商工団体に対する評価は、50代が最も低いという結果になっている。

問 29. 顧客企業を支援する際に、国や地方自治体（外郭団体を含む）と協働（補助金の利用、技術支援センター利用、制度融資の利用などを含みます）する上で、これまでに経験した障害として、当てはまるものを全てお選びください。（いくつでも）

1. どのような施策があるのかわかりにくい
2. 制度が頻繁に変更になり、適用可能か判断しにくい
3. どこに相談すればよいのか、わかりにくい
4. 行政機関の横の連携が弱い
5. 熱意のない担当者が多い
6. 担当者の知識・経験が乏しい
7. 外部の専門家を信頼していない
8. 利用の手続きが煩雑である
9. 審査などに時間がかかりすぎる
10. 現場の実態と乖離した制度・対応が多い
11. 対応結果についての十分な説明が少ない
12. 上記以外の深刻な障害がある
13. 協働の機会はなく、障害を感じたことはない
14. 協働の機会はあるが、障害を感じたことはない
15. 上記に当てはまるものはない
16. わからない

表 58 顧客企業支援の際に国や地方自治体と協働する上で経験した障害（複数回答可）

		n	ど の よ う な 施 策 が あ る の か わ か り に く い	制 度 が 頻 繁 に 変 更 に な り 、 適 用 可 能 か 判 断 し に く い	ど こ に 相 談 す れ ば よ い の か 、 わ か り に く い	行 政 機 関 の 横 の 連 携 が 弱 い	熱 意 の な い 担 当 者 が 多 い	担 当 者 の 知 識 ・ 経 験 が 乏 し い	外 部 の 専 門 家 を 信 頼 し て い な い	利 用 の 手 続 き が 煩 雑 で あ る	審 査 な ど に 時 間 が か か り す ぎ る	現 場 の 実 態 と 乖 離 し た 制 度 ・ 対 応 が 多 い	対 応 結 果 に つ い て の 十 分 な 説 明 が 少 な い	上 記 以 外 の 深 刻 な 障 害 が あ る	協 働 の 機 会 は な く 、 障 害 を 感 じ た こ と は な い	協 働 の 機 会 は あ る が 、 障 害 を 感 じ た こ と は な い	上 記 に 当 て は ま る も の は な い	わ か ら な い
全体		700 100.0	186 26.6	128 18.3	138 19.7	156 22.3	99 14.1	98 14.0	40 5.7	101 14.4	127 18.1	98 14.0	45 6.4	18 2.6	58 8.3	7 1.0	58 8.3	138 19.7
性別	男性	569 100.0	153 26.9	100 17.6	116 20.4	124 21.8	83 14.6	84 14.8	36 6.3	83 14.6	102 17.9	83 14.6	34 6.0	15 2.6	46 8.1	7 1.2	51 9.0	113 19.9
	女性	131 100.0	33 25.2	28 21.4	22 16.8	32 24.4	16 12.2	14 10.7	4 3.1	18 13.7	25 19.1	15 11.5	11 8.4	3 2.3	12 9.2	0 0.0	7 5.3	25 19.1
年代	20代 以下	42 100.0	7 16.7	8 19.0	13 31.0	12 28.6	12 28.6	7 16.7	2 4.8	8 19.0	4 9.5	6 14.3	5 11.9	0 0.0	0 0.0	0 0.0	3 7.1	4 9.5
	30代	177 100.0	46 26.0	26 14.7	46 26.0	37 20.9	25 14.1	20 11.3	13 7.3	17 9.6	24 13.6	21 11.9	9 5.1	6 3.4	9 5.1	3 1.7	12 6.8	37 20.9
	40代	226 100.0	54 23.9	37 16.4	31 13.7	44 19.5	27 11.9	29 12.8	6 2.7	25 11.1	33 14.6	30 13.3	15 6.6	5 2.2	29 12.8	1 0.4	24 10.6	41 18.1
	50代	162 100.0	56 34.6	33 20.4	29 17.9	37 22.8	27 16.7	25 15.4	12 7.4	38 23.5	46 28.4	28 17.3	11 6.8	6 3.7	15 9.3	3 1.9	8 4.9	34 21.0
	60代 以上	93 100.0	23 24.7	24 25.8	19 20.4	26 28.0	8 8.6	17 18.3	7 7.5	13 14.0	20 21.5	13 14.0	5 5.4	1 1.1	5 5.4	0 0.0	11 11.8	22 23.7

（注）上段は人数、下段は占率を示す。

問 29 では、顧客企業を支援する際に、国や地方自治体（外郭団体を含む）と協働（補助金の利用、技術支援センター利用、制度融資の利用などを含む）する上で、これまでに経験した障害について尋ねている（複数回答可）。表 58 によると、回答が最も多かった障害は、「どのような施策があるのかわかりにくい」というものであり（26.6%）、以下、「行政機関の横の連携が弱い」が 22.3%、「どこに相談すればよいのか、わかりにくい」と「わからない」が同数で 19.7%、「制度が頻繁に変更になり、適用可能か判断しにくい」が 18.3%、「審査などに時間がかかりすぎる」が 18.1%、「利用の手続きが煩雑である」が 14.4%、「熱意のない担当者が多い」が 14.1%、「担当者の知識・経験が乏しい」と「現場の実態と乖離した制度・対応が多い」が同数で 14.0%、「協働の機会はなく、障害を感じたことはない」と「上記に当てはまるものはない」が同数で 8.3%、「対応結果についての十分な説明が少ない」が 6.4%、「外部の専門家を信頼していない」が 5.7%、「上記以外の深刻な障害がある」が 2.6%、「協働の機会はあるが、障害を感じたことはない」が 1.0%となっている。

全体の選択率と年齢別の選択率に 10 ポイント以上の差があるものをみていくと、「どこに相談すればよいのか、わかりにくい」と「熱意のない担当者が多い」は、20 代以下の選択率が高いという特徴がみられる。また、「審査などに時間がかかりすぎる」については 50 代の選択率が高く、「わからない」については 20 代以下での選択率が全体の値よりも 10 ポ

イント以上低くなっている。

問 30. 地域経済を振興するために次の自治体が行う政策手段はどの程度効果的だと思いますか。(1)～(8)の項目について、5段階（①非常に効果的～⑤逆にマイナス）で評価し、該当するものを一つお選びください。

- (1) 地方税の減税
- (2) 金融支援の強化（制度融資や利子補給、信用保証制度の充実）
- (3) 科学技術の研究開発拠点の整備
- (4) 各種の補助金
- (5) 海外・域外企業の誘致活動
- (6) 企業の国際展開の支援
- (7) 経営改善指導・相談窓口の拡張
- (8) 自治体主導のビジネスマッチング

表 59 地域経済を振興するための政策手段の効果—(1) 地方税の減税

		n	的 非常 に 効果	果 ある 程度 効	が あ ま り 効 果 が な い	全 く 効 果 が な い	逆 に マ イ ナ ス	わ か ら な い
全体		700	88	268	191	45	17	91
		100.0	12.6	38.3	27.3	6.4	2.4	13.0
性別	男性	569	68	218	161	41	12	69
		100.0	12.0	38.3	28.3	7.2	2.1	12.1
	女性	131	20	50	30	4	5	22
		100.0	15.3	38.2	22.9	3.1	3.8	16.8
年代	20代以下	42	14	14	7	5	0	2
		100.0	33.3	33.3	16.7	11.9	0.0	4.8
	30代	177	30	63	43	14	5	22
		100.0	16.9	35.6	24.3	7.9	2.8	12.4
	40代	226	28	83	61	9	9	36
		100.0	12.4	36.7	27.0	4.0	4.0	15.9
	50代	162	11	69	53	10	2	17
		100.0	6.8	42.6	32.7	6.2	1.2	10.5
	60代以上	93	5	39	27	7	1	14
		100.0	5.4	41.9	29.0	7.5	1.1	15.1

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

問 30 では、地域経済を振興するために自治体が行う政策手段の効果について尋ねている。この設問では、「(1) 地方税の減税」、「(2) 金融支援の強化（制度融資や利子補給、信用保証制度の充実）」、「(3) 科学技術の研究開発拠点の整備」、「(4) 各種の補助金」、「(5) 海外・域

外企業の誘致活動」、「(6)企業の国際展開の支援」、「(7)経営改善指導・相談窓口の拡張」、「(8)自治体主導のビジネスマッチング」の8項目について、それぞれ、どの程度効果的であるかを4段階で評価するように依頼している。表59は、「(1)地方税の減税」についての回答を集計したものである。結果は、回答が多いものから順に、「ある程度効果的」が38.3%、「あまり効果がない」が27.3%、「わからない」が13.0%、「非常に効果的」が12.6%、「全く効果がない」が6.4%、「逆にマイナス」は2.4%となっている。

集計結果の比較を容易にするため、5点法により、「非常に効果的」を5点、「ある程度効果的」を4点、「あまり効果がない」を3点、「全く効果がない」を2点、「逆にマイナス」を1点として、「わからない」を除いた上で平均を求めたところ、回答者全体の平均は3.60であった。これを男女別にみると、男性の平均は3.58、女性は3.70であった。年齢別では、20代以下の平均が3.92、30代が3.64、40代が3.59、50代が3.53、60代以上が3.51であり、若年層で肯定的な評価が強い。

表 60 地域経済を振興するための政策手段の効果—(2)金融支援の強化

		n	的非常 に効果	果ある 程度効	があまり ない効果	なく効果 がない	逆にマイ ナス	わから ない
全体		700 100.0	80 11.4	370 52.9	114 16.3	28 4.0	18 2.6	90 12.9
性別	男性	569 100.0	66 11.6	302 53.1	93 16.3	24 4.2	15 2.6	69 12.1
	女性	131 100.0	14 10.7	68 51.9	21 16.0	4 3.1	3 2.3	21 16.0
年代	20代以下	42 100.0	9 21.4	17 40.5	6 14.3	6 14.3	2 4.8	2 4.8
	30代	177 100.0	18 10.2	75 42.4	41 23.2	10 5.6	8 4.5	25 14.1
	40代	226 100.0	21 9.3	129 57.1	35 15.5	5 2.2	3 1.3	33 14.6
	50代	162 100.0	22 13.6	98 60.5	16 9.9	5 3.1	5 3.1	16 9.9
	60代以上	93 100.0	10 10.8	51 54.8	16 17.2	2 2.2	0 0.0	14 15.1

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表60は、「(2)金融支援の強化(制度融資や利子補給、信用保証制度の充実)」の政策効果について尋ねた結果である。結果は、「ある程度効果的」との回答が最も多く52.9%、以下、「あまり効果がない」が16.3%、「わからない」が12.9%、「非常に効果的」が11.4%、「全く効果がない」が4.0%、「逆にマイナス」が2.6%となっている。

前の質問項目と同じ5点法で各選択肢を点数化し、「わからない」を除いた上で平均を求めたところ、回答者全体の平均は3.76であり、この値は本設問の全8項目の中で最も高い値である。男女別の平均は、男性が3.76、女性が3.78である。年齢別の平均は、20代以下が3.63、30代が3.56、40代が3.83、50代が3.87、60代以上が3.87であり、この値を比較する限りでは、金融支援の強化策については、若年層の評価がやや低いといえる。ただし、「非常に効果的」と「全く効果がない」の選択率は、ともに20代以下で最も高く、若年層では評価が大きく割れている。

表 61 地域経済を振興するための政策手段の効果—(3)科学技術の研究開発拠点の整備

		n	的 非 常 に 効 果	果 あ る 程 度 効	が あ ま り 効 果 な い	全 く 効 果 が な い	逆 に マイ ナ ス	わ か ら な い
全体		700 100.0	44 6.3	190 27.1	236 33.7	66 9.4	10 1.4	154 22.0
性別	男性	569 100.0	35 6.2	153 26.9	196 34.4	60 10.5	9 1.6	116 20.4
	女性	131 100.0	9 6.9	37 28.2	40 30.5	6 4.6	1 0.8	38 29.0
年代	20代以下	42 100.0	5 11.9	14 33.3	14 33.3	5 11.9	1 2.4	3 7.1
	30代	177 100.0	13 7.3	52 29.4	62 35.0	16 9.0	2 1.1	32 18.1
	40代	226 100.0	12 5.3	61 27.0	68 30.1	21 9.3	5 2.2	59 26.1
	50代	162 100.0	11 6.8	44 27.2	54 33.3	17 10.5	2 1.2	34 21.0
	60代以上	93 100.0	3 3.2	19 20.4	38 40.9	7 7.5	0 0.0	26 28.0

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 61 は、「(3)科学技術の研究開発拠点の整備」は地域経済の振興にどの程度効果があるかを尋ねた結果である。最も多い回答は、「あまり効果がない」で33.7%、次いで、「ある程度効果的」が27.1%、「わからない」が22.0%、「全く効果がない」が9.4%、「非常に効果的」が6.3%、「逆にマイナス」が1.4%となっている。

前の2つの質問項目と同じ5点法により各選択肢に点数を割り当て、「わからない」を除いた上で平均を求めると、回答者全体の平均は3.35、男性は3.32、女性は3.51となる。年齢別の平均は、20代以下が3.44、30代が3.40、40代が3.32、50代が3.35、60代以上が3.27である。

表 62 地域経済を振興するための政策手段の効果—(4)各種の補助金

		n	的非常 に効果	果ある 程度効	があまり ない効果	ない全 く効果が	逆にマイ ナス	わから ない
全体		700 100.0	72 10.3	288 41.1	162 23.1	53 7.6	41 5.9	84 12.0
性別	男性	569 100.0	57 10.0	235 41.3	129 22.7	47 8.3	35 6.2	66 11.6
	女性	131 100.0	15 11.5	53 40.5	33 25.2	6 4.6	6 4.6	18 13.7
年代	20代以下	42 100.0	7 16.7	14 33.3	9 21.4	5 11.9	5 11.9	2 4.8
	30代	177 100.0	20 11.3	64 36.2	47 26.6	21 11.9	8 4.5	17 9.6
	40代	226 100.0	20 8.8	101 44.7	42 18.6	16 7.1	14 6.2	33 14.6
	50代	162 100.0	18 11.1	72 44.4	34 21.0	10 6.2	10 6.2	18 11.1
	60代以上	93 100.0	7 7.5	37 39.8	30 32.3	1 1.1	4 4.3	14 15.1

(注)上段は人数、下段は占率を示す。

表 62 は、「(4)各種の補助金」の政策効果について尋ねた結果である。結果は、回答が多いものから、「ある程度効果的」が 41.1%、「あまり効果がない」が 23.1%、「わからない」が 12.0%、「非常に効果的」が 10.3%、「全く効果がない」が 7.6%、「逆にマイナス」が 5.9%である。

他の質問項目と同様の 5 点法により各選択肢に点数を割り当て、「わからない」を除いた平均を算出したものは、回答者全体では 3.48、男性では 3.46、女性では 3.58 となった。年齢別に算出した平均点は、20 代以下が 3.33、30 代が 3.42、40 代が 3.50、50 代が 3.54、60 代以上が 3.53 であった。この数字を比較する限りでは、各種の補助金政策の効果については、若年層での評価がやや厳しいといえる。

表 63 地域経済を振興するための政策手段の効果—(5)海外・域外企業の誘致活動

		n	的非常 に効果	果ある 程度効	があまり ない効果	なく効果 がない	逆にマイ ナス	わから ない
全体		700 100.0	40 5.7	189 27.0	227 32.4	67 9.6	36 5.1	141 20.1
性別	男性	569 100.0	30 5.3	151 26.5	192 33.7	53 9.3	33 5.8	110 19.3
	女性	131 100.0	10 7.6	38 29.0	35 26.7	14 10.7	3 2.3	31 23.7
年代	20代以下	42 100.0	4 9.5	14 33.3	14 33.3	5 11.9	1 2.4	4 9.5
	30代	177 100.0	16 9.0	45 25.4	61 34.5	19 10.7	7 4.0	29 16.4
	40代	226 100.0	12 5.3	63 27.9	64 28.3	22 9.7	15 6.6	50 22.1
	50代	162 100.0	7 4.3	49 30.2	51 31.5	15 9.3	10 6.2	30 18.5
	60代以上	93 100.0	1 1.1	18 19.4	37 39.8	6 6.5	3 3.2	28 30.1

(注)上段は人数、下段は占率を示す。

表 63 は、「(5)海外・域外企業の誘致活動」の政策効果についての回答を集計したものである。結果を回答が多いものから順にみていくと、「あまり効果がない」が 32.4%、「ある程度効果的」が 27.0%、「わからない」が 20.1%、「全く効果がない」が 9.6%、「非常に効果的」が 5.7%、「逆にマイナス」が 5.1%となっている。

他の質問項目と同様の 5 点法で選択肢を点数化し「わからない」を除いて求めた平均点をみていくと、回答者全体の平均は 3.23、男性の平均は 3.20、女性の平均は 3.38 という結果になっている。年齢別にみると、20 代以下の平均点が 3.39、30 代が 3.30、40 代が 3.20、50 代が 3.21、60 代以上が 3.12 という結果であり、年齢の高い回答者による評価がやや厳しいものとなっている。

表 64 地域経済を振興するための政策手段の効果—(6)企業の国際展開の支援

		n	的 非常 に効果	果 ある 程度効	が あま り効果 がない	ない 全 く効果が	逆 にマイ ナス	わ かわ らない
全体		700 100.0	41 5.9	183 26.1	217 31.0	85 12.1	30 4.3	144 20.6
性別	男性	569 100.0	32 5.6	149 26.2	176 30.9	73 12.8	25 4.4	114 20.0
	女性	131 100.0	9 6.9	34 26.0	41 31.3	12 9.2	5 3.8	30 22.9
年代	20代以下	42 100.0	6 14.3	11 26.2	11 26.2	9 21.4	3 7.1	2 4.8
	30代	177 100.0	14 7.9	43 24.3	68 38.4	19 10.7	5 2.8	28 15.8
	40代	226 100.0	9 4.0	65 28.8	62 27.4	26 11.5	9 4.0	55 24.3
	50代	162 100.0	7 4.3	42 25.9	48 29.6	23 14.2	11 6.8	31 19.1
	60代以上	93 100.0	5 5.4	22 23.7	28 30.1	8 8.6	2 2.2	28 30.1

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 64 は、「(6)企業の国際展開の支援」が地域経済の振興にどの程度効果があるかを質問した結果である。この表によると、「あまり効果がない」という回答が最も多く 31.0%、以下、「ある程度効果的」が 26.1%、「わからない」が 20.6%、「全く効果がない」が 12.1%、「非常に効果的」が 5.9%、「逆にマイナス」が 4.3%という結果である。

他の質問項目と同じ方法で選択肢に点数を割り当て、「わからない」を除いて平均点を求めたところ、回答者全体の平均は 3.22 となった。この値は、本設問の全 8 項目中で最も低い値である。男女別の平均は、男性が 3.20、女性が 3.30 である。年齢別では、20 代以下が 3.20、30 代が 3.28、40 代が 3.23、50 代が 3.08、60 代以上が 3.31 であり、回答者の年齢による顧問先構成の違いなどが関係すると思われるが、他の年齢層と比べて 50 代による評価が低くなっている。

表 65 地域経済を振興するための政策手段の効果—(7)経営改善指導・相談窓口の拡張

		n	的 非 常に効 果	果 ある 程度効 果	が あま り効果 がない	ない 全 く効果 がない	逆にマイ ナス	わから ない
全体		700 100.0	47 6.7	277 39.6	188 26.9	60 8.6	21 3.0	107 15.3
性別	男性	569 100.0	37 6.5	215 37.8	158 27.8	55 9.7	19 3.3	85 14.9
	女性	131 100.0	10 7.6	62 47.3	30 22.9	5 3.8	2 1.5	22 16.8
年代	20代以下	42 100.0	3 7.1	21 50.0	7 16.7	3 7.1	5 11.9	3 7.1
	30代	177 100.0	15 8.5	63 35.6	53 29.9	19 10.7	5 2.8	22 12.4
	40代	226 100.0	11 4.9	84 37.2	63 27.9	20 8.8	6 2.7	42 18.6
	50代	162 100.0	13 8.0	64 39.5	43 26.5	12 7.4	5 3.1	25 15.4
	60代以上	93 100.0	5 5.4	45 48.4	22 23.7	6 6.5	0 0.0	15 16.1

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 65 は、地域経済を振興するための政策手段としての「(7)経営改善指導・相談窓口の拡張」の効果について尋ねた結果である。結果は、「非常に効果的」が 6.7%、「ある程度効果的」との回答が最も多く 39.6%、「あまり効果がない」が 26.9%、「全く効果がない」が 8.6%、「逆にマイナス」は最も少なく 3.0%、「わからない」が 15.3%となっている。

他の質問項目と同様の方法で5点法による平均点を求めると、回答者全体の平均は3.45、男性の平均は3.40、女性の平均は3.67であった。年齢別の平均は、20代以下が3.36、30代が3.41、40代が3.40、50代が3.50、60代以上が3.63であり、回答者の年齢が上がるのにしたがって肯定的な評価が増える傾向がみられる。

表 66 地域経済を振興するための政策手段の効果―(8)自治体主導のビジネスマッチング

		n	的 非 常に 効果	果 ある 程度 効果	が あ まり 効果 がない	全 く 効果 がない	逆 に マイ ナス	わ か ら な い
全体		700 100.0	48 6.9	252 36.0	189 27.0	55 7.9	21 3.0	135 19.3
性別	男性	569 100.0	40 7.0	195 34.3	160 28.1	52 9.1	19 3.3	103 18.1
	女性	131 100.0	8 6.1	57 43.5	29 22.1	3 2.3	2 1.5	32 24.4
年代	20代以下	42 100.0	5 11.9	18 42.9	8 19.0	4 9.5	2 4.8	5 11.9
	30代	177 100.0	13 7.3	63 35.6	55 31.1	15 8.5	5 2.8	26 14.7
	40代	226 100.0	13 5.8	95 42.0	48 21.2	16 7.1	7 3.1	47 20.8
	50代	162 100.0	12 7.4	47 29.0	53 32.7	15 9.3	6 3.7	29 17.9
	60代以上	93 100.0	5 5.4	29 31.2	25 26.9	5 5.4	1 1.1	28 30.1

(注) 上段は人数、下段は占率を示す。

表 66 は、「(8)自治体主導のビジネスマッチング」の政策評価について尋ねた結果を示している。結果は、「非常に効果的」が 6.9%、「ある程度効果的」との回答が最も多く 36.0%、「あまり効果がない」が 27.0%、「全く効果がない」が 7.9%、「逆にマイナス」は最も少なく 3.0%、「わからない」が 19.3%となっている。

ここでも他の質問項目と同様の方法で選択肢を点数化し、「わからない」を除いた上で平均を求めると、回答者全体の平均は 3.44 であった。男女別の平均は、男性が 3.40、女性が 3.67 である。年齢別の平均は、20 代以下が 3.54、30 代が 3.42、40 代が 3.51、50 代が 3.33、60 代以上が 3.49 であり、前掲の「(6)企業の国際展開の支援」と同様に、50 代での評価がやや低くなっている。

6. むすび

本稿は、2016 年 2 月に実施したアンケート調査の回答結果を報告している。このアンケート調査では、地方創生において地域金融機関との協働が期待されている、税理士(466 人)、公認会計士(202 人)、弁護士(142 人)の合計 700 人(複数資格者がいるため単純合計の 810 人にはならない)からの回答を得ている。

主な結果を改めてまとめておくと次の通りである。

①現在の仕事にどの程度やりがいを感じるかを尋ねたところ、「非常に強く感じる」が

21.1%、「強く感じる」が31.1%、「感じる」が33.6%であり、肯定的な回答が圧倒的であった。

②回答者自身あるいは回答者の所属する事務所に経営革新等支援機関の認定を受けているかどうかを尋ねたところ、「認定を受けている」が31.0%、「認定を受けていないが、認定を受けたいと思っている」が19.6%である一方で、「認定を受けていないし、認定を受けたいと思わない」が19.9%、「認定対象ではない」が20.6%であった。若い回答者の方が「認定を受けている」との回答が多く、世代によって取り組みに違いが見られた。

③取引先に助言したことがある事柄について尋ねたところ、「自分以外の専門家の紹介」が49.3%、「経営管理・経営戦略に関する当該企業の状況に即したアドバイス」が41.7%、「資金調達・財務に関する当該企業の状況に即したアドバイス」が39.3%、「事業承継」が35.4%、「新しい販売先」が35.1%などとなっており、様々な助言を行っていることがわかった。しかし、「一度も経験がない」人も12.6%いた。

④今後の中小企業の支援業務について、回答者自身あるいは回答者の所属する事務所がどのように考えているのかを尋ねたところ、「顧客から依頼があれば対応する」との回答が最も多く(44.1%)、「積極的に増やしていきたい」が32.4%あるが、一方で「増やしたいとは思わない」も10.4%あった。とくに、「積極的に増やしていきたい」は、30歳代の回答者では42.9%と高く、60歳以上では20.4%と低く、対照的であった。

⑤経営難に陥った場合、メインバンクよりも先に専門家(回答者)に相談する顧客はどの程度の比率だと思うか質問したところ、最も多い回答は、「40%以上～60%未満」で21.4%であり、「20%以上～40%未満」が17.1%、「0%～20%未満」が15.1%、「80%以上～100%」が14.3%、「60%以上～80%未満」が14.0%となっている。メインバンクよりも先に自分に相談してくれるという信頼関係が大半の顧客との間で築けている専門家もいる一方、そうした関係が築けているのはごくわずかである専門家もいる。

⑥中小企業等の経営者のうち、自社の財務状況を的確に把握できている割合はどの程度だと思うかを質問したところ、最も回答が多かったのは、「40%以上～60%未満」で26.9%であった。「20%未満」が11.3%、「20%以上～40%未満」が17.4%、「60%以上～80%未満」が15.9%、「80%以上～100%」が13.0%となっている。

⑦地域で中心的な役割を果たしている金融機関は、(a)顧客企業の支援、(b)企業支援のための専門家との協働、および(c)地方創生(地域経済の振興・再生)に熱心だと思うかどうかを尋ねたところ、「(a)顧客企業の支援」に対する金融機関の姿勢について「非常に熱心」が15.9%であり、「(b)企業支援のための専門家との協働」について「非常に熱心」が11.7%であり、「(c)地方創生(地域経済の振興・再生)」について「非常に熱心」は8.9%にとどまっている。顧客の支援に比べて、新しい課題である地方創生への取り組みには遅れが見られると言えよう。

⑧地域で中心的な役割を果たしている金融機関について、顧客企業の支援、企業支援のための専門家との協働、および地方創生に対する姿勢に変化があったと思うかを尋ねたところ

ろ、「(a)顧客企業の支援」に関しては「積極化」が13.7%、「(b)企業支援のための専門家との協働」については「積極化」が9.9%、「(c)地方創生（地域経済の振興・再生）」については「積極化」が8.7%であった。まだ、地方創生に関する金融機関の取り組みの認知度は専門家の間においても低い。

⑨金融機関と専門家が協働して顧客企業を支援するためには、顧客企業のメインバンク担当者や支店長と専門家との関係性が重要となってくる。そこで、顧客企業のメインバンク担当者や支店長との面識について尋ねたところ、担当者について「知っている」は28.6%、支店長について「知っている」は21.4%にとどまった。

⑩地域で中心的な役割を果たしている金融機関の体質について尋ねたところ、「形式主義的で、柔軟性に欠ける」が26.6%、「行員の人事評価は減点主義のようである」が15.3%、「優秀な人材を十分に活用できていない」が13.7%といった否定的な回答が多かった。

⑪回答者の顧問先中小企業のメインバンクの渉外担当者のうち、中小企業に的確な助言ができる力量を持っている職員はどの程度の割合だと思うかを尋ねたところ、「80%以上～100%」という回答はわずか1.9%であり、「60%以上～80%未満」(11.1%)を加えても13%にとどまった。

⑫顧客企業を支援する際に、顧客企業のメインバンクと協働する上で、これまでに経験した障害について尋ねたところ、最も多かったのは、「複数の金融機関が絡むために、調整が難しい」と「同じ金融機関でも支店や担当者によって支援への熱意が異なる」(22.1%)であった。また、「金融機関の意思決定が遅い」(15.7%)、「金融機関側が、企業支援に消極的である」(13.6%)、「金融機関の担当者の能力が低い」(13.6%)などの意見が多かった。

⑬地域の地方自治体（都道府県レベルおよび市区町村レベル）や、商工団体（商工会議所・商工会）は、企業支援に熱心だと思うかと尋ねたところ、都道府県について「大変、熱心に取り組んでいる」は9.6%、市区町村について「大変、熱心に取り組んでいる」は6.1%、商工団体（商工会議所・商工会）について「大変、熱心に取り組んでいる」は5.6%にとどまっており、商工団体の評価が一番低かった。

⑭顧客企業を支援する際に、国や地方自治体（外郭団体を含む）と協働（補助金の利用、技術支援センター利用、制度融資の利用などを含む）する上で、これまでに経験した障害について尋ねたところ、最も多かった障害は、「どのような施策があるのかわかりにくい」(26.6%)であった。以下、「行政機関の横の連携が弱い」(22.3%)、「どこに相談すればよいのか、わかりにくい」(19.7%)、「制度が頻繁に変更になり、適用可能か判断しにくい」(18.3%)、「審査などに時間がかかりすぎる」(18.1%)、「利用の手続きが煩雑である」(14.4%)、「熱意のない担当者が多い」(14.1%)、「担当者の知識・経験が乏しい」と「現場の実態と乖離した制度・対応が多い」(14.0%)などであった。

⑮地域経済を振興するために自治体が行う政策手段として、「(1)地方税の減税」、「(2)金融支援の強化（制度融資や利子補給、信用保証制度の充実）」、「(3)科学技術の研究開発拠点の整備」、「(4)各種の補助金」、「(5)海外・域外企業の誘致活動」、「(6)企業の国際展開の支

援」、「(7)経営改善指導・相談窓口の拡張」、「(8)自治体主導のビジネスマッチング」の8項目について、それぞれ、どの程度効果的であるかを4段階で評価するように依頼したところ、「非常に効果的」の選択率で比べると、「(1)地方税の減税」(12.6%)、「(2)金融支援の強化(制度融資や利子補給、信用保証制度の充実)」(11.4%)、「(3)科学技術の研究開発拠点の整備」(6.3%)、「(4)各種の補助金」(10.3%)、「(5)海外・域外企業の誘致活動」(5.7%)、「(6)企業の国際展開の支援」(5.9%)、「(7)経営改善指導・相談窓口の拡張」(6.7%)、「(8)自治体主導のビジネスマッチング」(6.9%)であった。

我々の知っている限り、地方創生に関連して、これだけの人数の専門家の意識調査は他に例がなく、貴重な情報を提供している。今後、この結果を詳細に分析して、効果的な協働を促進するための手立てを提言していく予定である。

<参考文献>

- 大竹文雄・白石小百合・筒井義郎編著(2010)『日本の幸福度一格差・労働・家族』日本評論社。
- 家森信善 「金融機関と専門家の協働の重要性とその課題」 名古屋中小企業支援研究会、日本公認会計士協会東海会、全国倒産処理弁護士ネットワーク中部地区編『中小企業再生・支援の新たなスキームー金融機関と会計・法律専門家の効果的な協働を目指してー』 中央経済社 2016年6月(刊行予定)所収。
- 家森信善・米田耕士 「地域金融の現場からみた地域密着型金融の現状と課題ー金融機関職員アンケート2014の概要ー」(RIEB DP2015-J08 2015年6月)。
- 家森信善・米田耕士 「金融機関職員の視点から見た地域密着型金融の現状と課題ー職員のモチベーションと人事評価の側面を中心にー」 『国民経済雑誌』 第212巻第5号 2015年11月 pp.17-30。
- Card, David, Mas, Alexandre, Moretti, Enrico, and Saez, Emmanuel (2012) “Inequality at Work: The Effect of Peer Salaries on Job Satisfaction” *American Economic Review* 102(6), pp.2981-3003.
- Chaudhuri, Kausik, Reilly, Kevin T., and Spencer, David A. (2015) “Job satisfaction, age and tenure: A generalized dynamic random effects model” *Economics Letters* 130, pp.13-16.
- Cornelissen, Thomas, Heywood, John S., and Jirjahn, Uwe (2011) “Performance pay, risk attitudes and job satisfaction” *Labour Economics* 18(2), pp.229-39.

(付録)

地方創生にむけた専門家の意識調査

<スクリーニング質問>

SC1. あなたは次の資格をお持ちですか。お持ちの資格を全てお選びください。(いくつでも)

- | | | | |
|--------|----------|--------|---------------------|
| 1. 税理士 | 2. 公認会計士 | 3. 弁護士 | 4. 上記のいずれの資格も持っていない |
|--------|----------|--------|---------------------|

SC2. 前問で回答した資格を仕事に活用していますか。

- | |
|---|
| 1. 資格保有者として開業している（共同経営者を含む） |
| 2. 資格保有者として、当該業務を行う事務所・法人（例 会計事務所、法律事務所）に勤務している |
| 3. 資格保有者として、当該業務以外を主業としている企業や団体等に勤務している |
| 4. 上記のいずれにも当てはまらない |

SC3. あなたの顧客（事務所等に勤務している場合は、担当している顧客）に占める中小企業（個人事業主を含む）の割合はどの程度ですか。（収入ベースでお答えください。）

- | | | |
|----------------|------------------|-----------------|
| 1. ゼロ | 2. ゼロではないが、20%未満 | 3. 20%以上～40%未満 |
| 4. 40%以上～60%未満 | 5. 60%以上～80%未満 | 6. 80%以上～100%未満 |
| 7. 100% | | |

<本質問>

<回答者の属性>

問 1. あなたの最終学歴について、下記から当てはまるものを一つお選びください。（上級学校を中退あるいは在籍中の場合は、現時点での卒業学校をお答えください。）

- | |
|---------------------------------|
| 1. 高等学校卒業 |
| 2. 短大、専門学校卒業 |
| 3. 大学・経済学部系卒業（経営学部、商学部などを含む） |
| 4. 大学・法学部系卒業 |
| 5. 大学・その他の文系学部卒業（文学部、教育学部などを含む） |
| 6. 大学・理系学部卒業 |
| 7. 大学院修了 |
| 8. その他 |

問 2. 資格を取得してから何年ですか。下記から当てはまるものを一つお選びください。
複数の資格をお持ちの場合は、現在の仕事に最も密接に関連する資格に関してお答えください。

- | | | | | |
|----------|----------|------------|------------|-----------|
| 1. 0～4 年 | 2. 5～9 年 | 3. 10～19 年 | 4. 20～29 年 | 5. 30 年以上 |
|----------|----------|------------|------------|-----------|

問 3. 開業してから何年ですか。下記から当てはまるものを一つお選びください。

- | | | | | |
|----------|----------|------------|------------|-----------|
| 1. 0～4 年 | 2. 5～9 年 | 3. 10～19 年 | 4. 20～29 年 | 5. 30 年以上 |
|----------|----------|------------|------------|-----------|

問 4. あなたの事務所の従業者数（パート・アルバイトを含む）は何名ですか。あなたご自身を含む人数をお答えください。複数の事務所を有する法人に所属されている場合には、法人全体の人数をお答えください。

- | | | | | |
|------------|------------|----------|------------|------------|
| 1. 1 人 | 2. 2～4 人 | 3. 5～9 人 | 4. 10～29 人 | 5. 30～49 人 |
| 6. 50～99 人 | 7. 100 人以上 | 8. わからない | | |

問 5. あなたが最近の 1 年間に取り扱った中小企業（何らかの収入を得ている先に限りま
す）はおおよそ何社ですか。下記から当てはまるものを一つお選びください。なお、中
小企業には、個人事業主を含みます。

- | | | | | |
|------------|------------|------------|-------------|--------------|
| 1. 1～11 社 | 2. 12～23 社 | 3. 24～59 社 | 4. 60～119 社 | 5. 120～239 社 |
| 6. 240 社以上 | 7. わからない | | | |

問 6. 現在の仕事にどの程度のやりがいを感じますか。下記から当てはまるものを一つお
選びください。

- | | | | |
|-------------|----------|--------|------------|
| 1. 非常に強く感じる | 2. 強く感じる | 3. 感じる | 4. あまり感じない |
| 5. 全く感じない | | | |

<自身の支援者としての能力・経験など>

問 7. あなた、もしくはあなたの所属する事務所は、経営革新等支援機関の認定を受けて
いますか。当てはまるものを一つお選びください。

1. 認定を受けている
2. 認定を受けていないが、認定を受けたいと思っている
3. 認定を受けていないし、認定を受けたいと思わない
4. 認定対象ではない
5. わからない

問 8. 次の 7 つの分野に関するあなた自身の専門能力は、同じ資格保有者と比較して、どの程度だと自己評価しますか。それぞれについて、①非常に優れている、②優れている、③平均的、④劣っている、⑤非常に劣っている、⑥わからない、の中から一つを選んで、お答えください。(矢印方向にそれぞれひとつだけ)

		て 非 い 常 る に 優 れ	優 れ て い る	平 均 的	劣 っ て い る	て 非 い 常 る に 劣 っ	わ か ら な い
(1) 経営指導（収益力の強化など）	→	①	②	③	④	⑤	⑥
(2) 法務	→	①	②	③	④	⑤	⑥
(3) 税務	→	①	②	③	④	⑤	⑥
(4) 財務	→	①	②	③	④	⑤	⑥
(5) 労務	→	①	②	③	④	⑤	⑥
(6) 事業承継	→	①	②	③	④	⑤	⑥
(7) 創業支援	→	①	②	③	④	⑤	⑥

問 9. あなたは、下記の項目についてどの程度の強みがありますか。それぞれの項目について、①重要な強み、②ある程度の強み、③強みではない、④わからない、の 4 段階で評価してください。(矢印方向にそれぞれひとつだけ)

		み 重 要 な 強	の あ る 程 度 の 強 み	な 強 い み で は	い わ か ら な
(1) 税務面での指導・助言	→	①	②	③	④
(2) 顧客の本業の強化に関する支援	→	①	②	③	④
(3) 金融に関する豊富な知識・ノウハウ	→	①	②	③	④
(4) 顧問報酬の安さ	→	①	②	③	④
(5) 相談対応の速さ	→	①	②	③	④
(6) 親身な姿勢	→	①	②	③	④
(7) 豊富な経験	→	①	②	③	④

(8) 事務所の規模や知名度	→	①	②	③	④
----------------	---	---	---	---	---

問 10. 下記の項目のうち、これまでの経験の中で、取引先に助言したことがある項目を全てお選びください。さらに、その中で実際に取引先の経営に有益な結果をもたらした経験のある項目を全てお選びください。(矢印方向にそれぞれいくつでも)

	た 助 経 言 験 を し ↓	つ 有 た 益 経 経 験 験 あ ↓
1. 新しい販売先	①	①
2. 新しい仕入先	②	②
3. 不動産（たとえば、工場用地など）	③	③
4. 伝統的な銀行ローン以外の新しい資金調達方法	④	④
5. 国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連のもの（信用保証制度や制度融資など）	⑤	⑤
6. 国や地方公共団体などの公的支援策のうち金融関連以外のもの（各種の補助金など）	⑥	⑥
7. 資金調達・財務に関する当該企業の状況に即したアドバイス	⑦	⑦
8. 経営管理・経営戦略に関する当該企業の状況に即したアドバイス	⑧	⑧
9. 事業承継	⑨	⑨
10. 創業支援	⑩	⑩
11. 自分以外の専門家の紹介	⑪	⑪
12. 上記以外の事項のアドバイス	⑫	⑫
13. 一度も経験がない	⑬	⑬

問 11. あなた自身が、これまでに経営不振企業の事業再生（経営改善を含む）に取り組んだことはありますか。下記から当てはまるものを一つお選びください。

1. 再生に取り組み、再生に成功したことがある（成功事例が 30 件以上ある）
2. 再生に取り組み、再生に成功したことがある（成功事例が 10～29 件ある）
3. 再生に取り組み、再生に成功したことがある（成功事例が 1～9 件ある）
4. 再生に取り組んだことはあるが、成功したことは一度もない
5. 再生に取り組んだことはあるが、まだ、成否は固まっていない
6. 機会はあったが、再生に取り組んだことはない
7. 再生にかかわる局面に遭遇したことがない
8. わからない

問 12. あなたは、金融機関と連携して顧客企業のために経営改善計画や事業再生計画を策

定したことがありますか。下記から当てはまるものを一つお選びください。なお、あなたが一定の役割を果たした場合をお答えください。

- | | | |
|-----------------|------------------|----------------|
| 1. 30 件以上の事例がある | 2. 10～29 件の事例がある | 3. 1～9 件の事例がある |
| 4. 策定したことはない | 5. わからない | |

問 13. 顧客企業の支援のために、次のような他の専門家と連携をしたことがありますか。当てはまるものを全てお選びください。(いくつでも)

- | | | | | |
|-------------|---------------------|------------|--------------|--------|
| 1. 税理士 | 2. 公認会計士 | 3. 弁護士 | 4. 中小企業診断士 | 5. 弁理士 |
| 6. 司法書士 | 7. 行政書士 | 8. 社会保険労務士 | 9. 経営コンサルタント | |
| 10. その他の専門家 | 11. 他の専門家と連携したことはない | 12. わからない | | |

問 14. あなた、もしくはあなたの所属する事務所は、今後の中小企業の支援業務をどう考えますか。当てはまるものを全てお選びください。(いくつでも)

- | |
|---------------------------|
| 1. 積極的に増やしていきたい |
| 2. 顧客から依頼があれば対応する |
| 3. 増やしたいとは思わない |
| 4. 手間がかかる割に収益につながらない |
| 5. 特別な専門性が必要であり、取り組みにくい |
| 6. 他の事務所との競争が激しい分野である |
| 7. 専門的な能力を高めていきたい |
| 8. 他の専門家とのネットワークを構築・強化したい |
| 9. 金融機関とのネットワークを構築・強化したい |
| 10. 上記に当てはまるものはない |
| 11. わからない |

<中小企業の状況>

問 15. あなたの顧問先の中小企業等の経営者が経営難に陥った場合、メインバンクよりも先にあなたに相談する顧客は、どの程度の比率だと思いますか。

- | | | |
|----------------|----------------|----------------|
| 1. 0%～20%未満 | 2. 20%以上～40%未満 | 3. 40%以上～60%未満 |
| 4. 60%以上～80%未満 | 5. 80%以上～100% | 6. わからない |

問 16. あなたの経験から、中小企業等の経営者のうち、(1)金融の基本的な知識（たとえば、割引現在価値の概念）を持っている割合、(2)自社の財務状況を的確に把握できている割合、(3)中長期的な経営方針を持っている割合、はそれぞれの程度だと思いますか。それぞれについて、当てはまるものをお選びください。（矢印方向にそれぞれひとつだけ）

	(1)金融の基本的な知識 ↓	(2)財務状況の的確な把握 ↓	(3)中長期的な経営方針 ↓
1. 80%以上～100%	①	①	①
2. 60%以上～80%未満	②	②	②
3. 40%以上～60%未満	③	③	③
4. 20%以上～40%未満	④	④	④
5. 20%未満	⑤	⑤	⑤
6. わからない	⑥	⑥	⑥

<金融機関との協働>

問 17. あなたの事務所のある地域で中心的な役割を果たしている金融機関は、次のどれですか。当てはまるものを一つお選びください。

- | | | | |
|------------|----------------|--------------|----------|
| 1. 都市銀行 | 2. 地方銀行・第二地方銀行 | 3. 信用金庫・信用組合 | 4. JA・漁協 |
| 5. 政府系金融機関 | 6. その他 | | |

問 18. あなたの事務所のある地域で中心的な役割を果たしている金融機関は、顧客企業の支援、企業支援のための専門家との協働、および地方創生（地域経済の振興・再生）に熱心だと思いますか。（矢印方向にそれぞれひとつだけ）

	顧客企業の支援 ↓	専門家との協働 ↓	地方創生 ↓
1. 非常に熱心	①	①	①
2. ある程度熱心	②	②	②
3. あまり熱心ではない	③	③	③
4. 全く熱心ではない	④	④	④
5. わからない	⑤	⑤	⑤

問 19. 過去3年間の間に、あなたの事務所のある地域で中心的な役割を果たしている金融機関は、顧客企業の支援、企業支援のための専門家との協働、および地方創生に対する姿勢について、変化をみせたと思いますか。（矢印方向にそれぞれひとつだけ）

	顧客企業の支援 ↓	専門家との協働 ↓	地方創生 ↓
1. 積極化	①	①	①

2. やや積極化	②	②	②
3. 横ばい	③	③	③
4. やや消極化	④	④	④
5. 消極化	⑤	⑤	⑤
6. わからない	⑥	⑥	⑥

問 20. あなたは、主要な顧客企業のメインバンクの担当者や支店長を知っていますか。平均的な事例を念頭に置いてお答えください。(矢印方向にそれぞれひとつだけ)

	担当者 ↓	支店長 ↓
1. 知っている	①	①
2. 名前は知らないが、必要なときに連絡は取れる	②	②
3. 簡単に連絡を取るの難しい	③	③
4. わからない	④	④

問 21. 金融機関から新規の顧問先になる顧客を紹介されたり、逆に、金融機関に対して顧客を紹介（融資斡旋など）したりすることはありますか。下記の選択肢から当てはまるものを一つお選びください。(矢印方向にそれぞれひとつだけ)

	る よく あ	き とき あ る ど	が 少 あ る ない	ない	ない わ か ら
金融機関から顧客の紹介 →	①	②	③	④	⑤
金融機関への顧客の紹介 →	①	②	③	④	⑤

問 22. あなたの事務所のある地域で中心的な役割を果たしている金融機関の体質として当てはまるものを全てお選びください。(いくつでも)

1. 行員の人事評価は減点主義のようである
2. 形式主義的で、柔軟性に欠ける
3. 優秀な人材を十分に活用できていない
4. 行員は挑戦心が旺盛である
5. 新しい金融手法に積極的に挑戦している
6. 経営不振企業の支援に積極的である
7. 地方創生活動に積極的である
8. 職員は優秀な人材が多い
9. コンサルティング能力の高い職員が多い
10. 上記に当てはまるものは一つもない

11. わからない

問 23. あなたが顧問をしている中小企業のメインバンクの渉外担当者についてお尋ねします。彼らのうち、中小企業に的確な助言ができる力量を持っている職員はどの程度の割合だと思えますか。

- | | | |
|----------------|----------------|----------------|
| 1. 80%以上～100% | 2. 60%以上～80%未満 | 3. 40%以上～60%未満 |
| 4. 20%以上～40%未満 | 5. 20%未満 | 6. わからない |

問 24. 下記の文章のうち、金融機関のあるべき姿などとして、あなたが共感できるものを全てお選びください。(いくつでも)

- | |
|---------------------------------|
| 1. 経営に問題を抱えた企業を支えるのは金融機関の使命である |
| 2. 経営難の企業に早期の廃業を促すのは、金融機関の役割である |
| 3. 担保・保証への依存を減らすべきである |
| 4. 金融機関は地域経済全体について責任を持つべきである |
| 5. 地域密着の姿勢をもっと強めるべきである |
| 6. 経営コンサルティングに積極的に取り組むべきである |
| 7. 外部機関との連携姿勢を強めるべきである |
| 8. 信用保証制度は金融機関の企業支援姿勢を鈍らせている |
| 9. 上記に当てはまるものはない |

問 25. 顧客企業を支援する際に、顧客企業のメインバンクと協働する上で、これまでに経験した障害として、当てはまるものを全てお選びください。(いくつでも)

- | |
|---------------------------------|
| 1. あなたの金融に関する知識が乏しい |
| 2. どの金融機関がメインバンクなのかはっきりしない |
| 3. 複数の金融機関が絡むために、調整が難しい |
| 4. あなたの側に、金融機関に対する不信感がある |
| 5. 金融機関側に、あなたに対する不信感がある |
| 6. 同じ金融機関でも支店や担当者によって支援への熱意が異なる |
| 7. 金融機関側が、企業支援に消極的である |
| 8. 金融機関の担当者の能力が低い |
| 9. 金融機関の責任者、決定権者が誰かわかりにくい |
| 10. 金融機関の意思決定が遅い |
| 11. 信用保証協会が関係するととままりにくい |

12. 上記以外の深刻な障害がある
13. 協働の機会はなく、障害を感じたことはない
14. 協働の機会はあるが、障害を感じたことはない
15. 上記に当てはまるものはない
16. わからない

問 26. あなたは、長年の取引があるメイン先企業が経営不振に陥った場合、メインバンクは再生の見込みがどのくらいなら支援を続けるべきだと思いますか。

1. 0%～20%未満 2. 20%以上～40%未満 3. 40%以上～60%未満
4. 60%以上～80%未満 5. 80%以上～100%未満 6. 100% 7. わからない

<支援機関の現状>

問 27. 一般的に、中小企業の顧問税理士や弁護士のうち、税務や法務以外の面で中小企業経営を支援できる力量を持っている税理士や弁護士はどの程度の割合だと思いますか。下記から当てはまるものを一つお選びください。(矢印方向にそれぞれひとつだけ)

	顧問税理士 ↓	顧問弁護士 ↓
1. 80%以上～100%	①	①
2. 60%以上～80%未満	②	②
3. 40%以上～60%未満	③	③
4. 20%以上～40%未満	④	④
5. 20%未満	⑤	⑤
6. わからない	⑥	⑥

問 28. あなたの地域の地方自治体（都道府県レベルおよび市区町村レベル）や、商工団体（商工会議所・商工会）は、企業支援に熱心だと思いますか。下記から当てはまるものを一つお選びください。(矢印方向にそれぞれひとつだけ)

	都道府県 ↓	市区町村 ↓	商工団体 ↓
1. 大変、熱心に取り組んでいる	①	①	①
2. ある程度、熱心に取り組んでいる	②	②	②
3. あまり熱心ではない	③	③	③
4. 全く熱心ではない	④	④	④
5. わからない	⑤	⑤	⑤

問 29. 顧客企業を支援する際に、国や地方自治体（外郭団体を含む）と協働（補助金の利

用、技術支援センター利用、制度融資の利用などを含まず）する上で、これまでに経験した障害として、当てはまるものを全てお選びください。（いくつでも）

1. どのような施策があるのかわかりにくい
2. 制度が頻繁に変更になり、適用可能か判断しにくい
3. どこに相談すればよいのか、わかりにくい
4. 行政機関の横の連携が弱い
5. 熱意のない担当者が多い
6. 担当者の知識・経験が乏しい
7. 外部の専門家を信頼していない
8. 利用の手続きが煩雑である
9. 審査などに時間がかかりすぎる
10. 現場の実態と乖離した制度・対応が多い
11. 対応結果についての十分な説明が少ない
12. 上記以外の深刻な障害がある
13. 協働の機会はなく、障害を感じたことはない
14. 協働の機会はあるが、障害を感じたことはない
15. 上記に当てはまるものはない
16. わからない

問 30. 地域経済を振興するために次の自治体が行う政策手段はどの程度効果的だと思いますか。（1）～（8）の項目について、5 段階（①非常に効果的～⑤逆にマイナス）で評価し、該当するものを一つお選びください。（矢印方向にそれぞれひとつだけ）

	果 非 的 常 に 効	効 有 果 効 的 度	果 大 が 効 な い	が 全 な く 効 効 果	ナ 逆 ス に マイ	い わ か ら な
(1) 地方税の減税 →	①	②	③	④	⑤	⑥
(2) 金融支援の強化（制度融資や利子補給、信用保証制度の充実） →	①	②	③	④	⑤	⑥
(3) 科学技術の研究開発拠点の整備 →	①	②	③	④	⑤	⑥
(4) 各種の補助金 →	①	②	③	④	⑤	⑥
(5) 海外・域外企業の誘致活動 →	①	②	③	④	⑤	⑥
(6) 企業の国際展開の支援 →	①	②	③	④	⑤	⑥
(7) 経営改善指導・相談窓口の拡張 →	①	②	③	④	⑤	⑥
(8) 自治体主導のビジネスマッチング →	①	②	③	④	⑤	⑥