

Ⅲ. 地方創生において求められる金融機関の役割（提言）

前述のとおり、人口急減・超高齢化という大きな課題に直面するわが国では、地方創生に向け、政府による様々な取組みが進められているところであるが、中でも、金融機関に対しては大きな期待が寄せられている。

本章では、国の総合戦略等で指摘されている事項を踏まえ、地方創生において求められる金融機関の役割について提言するとともに、一例ではあるが、特徴的な金融機関の取組事例を紹介する。

1. 提言

■提言1 目利き力を備えた人材の育成

・金融機関は、企業の事業内容や経営状況等をより深く、正確に把握し、経営改善や生産性向上を支援できるよう、職員1人1人の目利き力の向上に努める必要がある。

【事例1】山梨中央銀行の取組み（13ページ）

2015年6月に閣議決定された『日本再興戦略』改訂2015では、金融機関が担保・保証に依存せず、目利き力を発揮して企業の事業内容や経営状況等を的確に把握し、経営改善や生産性向上等を支援するため、金融機関による事業性評価にもとづく融資やコンサルティング機能の強化等がうたわれている。

一方で、中小企業庁の委託によりみずほ総合研究所株式会社が金融機関および中小企業を対象に行ったアンケート結果¹⁸によると、金融機関において企業に対する経営支援上の課題として認識されている上位3項目は、「担当者の育成、教育が不十分」、「取引先の事業内容や業界に対する理解が不十分」、「担当先が多すぎて個社ごとの経営ニーズを把握する時間がない」となっている。また、中小企業に対するアンケート結果では、金融機関の経営支援に満足していると回答している中小企業は約3割にとどまるほか、中小企業が考える金融機関の経営支援推進上の課題の上位3項目は、「担当者等の頻繁な交代」、「金融機関の都合を優先した経営支援セールス」、「担当者の企業や業界に対する理解が不十分」となっており、頻繁な交代に伴う担当者の理解不足や、企業ニーズを十分に把握していない状況でのセールスなどに対する不満があることがうかがえる。

金融機関は、企業との取引、とりわけ融資取引において、財務情報等を中心に事業内容や経営状況等の把握に努めているところであるが、数字に表れないモノの流れや経営者の考え方等を含め、企業の事業内容や経営状況等をより深く、正確に把握し、経営改善や生産性向上を支援できるよう、職員1人1人の目利き力の向上に努める必要がある。

¹⁸ 2011年11月に実施されたアンケート。なお、アンケート結果は「2012年版 中小企業白書」に掲載されている。 <http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H24/H24/index.html>

■提言2 積極的な企業ニーズの発掘

- ・金融機関は、行政や大学等とも連携しながら、眠っている企業ニーズを積極的に発掘し、長期的な視点で企業の成長を支援することが重要である。

【事例2】阿波銀行の取組み（21 ページ）

総合戦略（改訂版）では、地方版総合戦略の企画立案等を進めるに当たり、金融機関等の知見等を積極的に活用することが必要であるとされ、具体的には、日本型イノベーション・エコシステム¹⁹の形成などの政策が掲げられている。金融機関が持つ地域企業とのネットワークや情報は、地方創生に当たり大いに期待されている部分であるが、金融機関だけで企業の技術開発支援等を行うことは難しい。そのため、金融機関には、企業と行政や大学等の機関を結ぶコーディネーターとしての役割が求められる。

ここで重要なのは、積極的な企業ニーズの発掘が必要であるという点である。単に連携協定等を締結し、企業側からの相談を待っているだけでは、眠っている企業ニーズを掴むことはできないと考えられる。企業の経営者は、程度の差はあるにせよ、必ず何らかの経営課題を抱えている。金融機関は、行政や大学等とも連携しながら、積極的に企業の潜在的ニーズを発掘するとともに、必要な金融支援等を行うことで、企業および自らの成長につなげ、地方創生に貢献することが重要である。

なお、企業に対する経営支援施策としては、政府による各種補助金制度等が整備されているが、短期間で相応の準備が必要となるため、人員不足等の問題を抱える中小企業においては、制度を活用したくてもできないという声も聞かれる。したがって、政府には、手続きの簡素化や準備期間の柔軟化、手続支援環境の整備などを通じて、中小企業でも活用しやすい制度作りを期待したい。

■提言3 地域特性に応じたコンサルティング機能の発揮

- ・金融機関は、適切な現状分析および将来予測にもとづく地域特性を踏まえ、より付加価値の高いコンサルティング機能を発揮することが重要である。

【事例3】千葉興業銀行の取組み（31 ページ）

【事例4】北洋銀行の取組み（41 ページ）

総合戦略（改訂版）においては、従来講じられてきた政策の問題点として、地域特性を考慮しない全国一律の手法や、地域に浸透しない表面的な施策が指摘されている。全国的に少子高齢化・人口減少が進む中、各地域の実態に合わない表面的で似通った政策が講じられている限りにおいては、結果的に地域間の人口の奪い合いにしかならず、地方創生を実現することは困難となるであろう。

金融機関に対しては、金融庁の「金融モニタリングレポート」等においても、一層のコンサルティング機能の発揮が求められているところであるが、その期待に応えるためには、

¹⁹ 行政、大学、研究機関、企業、金融機関などの様々なプレイヤーが相互に関与し、絶え間なくイノベーションが創出される、生態系システムのような環境・状態。

適切に現状分析を行い、各地域の強みと弱みを適切に把握したうえで、真に地域に浸透するコンサルティングを実施する必要がある。

急激な少子高齢化・人口減少は、各地域の産業構造等に大きな変化をもたらし、現在その地域の強みとして認識されているものであっても、将来的には強みではなくなっている、あるいは弱みとなっている可能性も否定できない。そのため、金融機関は、地域における人口予測や自治体の地方創生に係る取組方針など、多様な観点にもとづく将来予測も踏まえ、より付加価値の高いコンサルティング機能を発揮することが重要である。

■提言4 地域企業の魅力の発信等を通じた定住人口・交流人口の増加

・金融機関は、地域企業の魅力の若年世代への発信や創業支援のさらなる推進等を通じて、地方への就労を促し、定住・交流人口の増加に貢献することが重要である。

【事例5】西京銀行の取組み（55 ページ）

【事例6】多摩信用金庫の取組み（69 ページ）

東京圏への一極集中に歯止めをかけ、地方の定住人口・交流人口の増加を図るためには、特に若者世代の地方への就労促進が重要である。地方においても、高い技術力や専門性を持つ優良企業は数多く存在するが、個社レベルでのPRには限界があり、その魅力が伝わっていないことも多いと思われる。また、定住につなげるためには、雇用環境のみならず、地域一体となった生活環境全体の整備が不可欠である。数多くの地域企業とつながりがある金融機関には、行政機関等とも連携したうえで、地方の企業の魅力等を積極的に発信する役割も期待される場所である。

さらに、地方において雇用を確保するためには、経営支援を通じた既存企業の事業拡大に加え、新規企業数の増加が必要となる。しかしながら、わが国の開業率・廃業率は、欧米主要国の半分程度またはそれ以下となっており、『日本再興戦略』改訂2015では、「開業率が廃業率を上回る状態にし、米国・英国レベルの開業率・廃業率10%台（現状約5%）を目指す」とされている。また、創業期支援については、自治体の制度融資や政府系金融機関によるサービスも充実しているところであるが、若者世代が企業に踏み切らない理由としては、「周囲に自営業者や起業家がないので、起業することに現実味がない」、「事業、企業を立ち上げるための具体的な段取りや手続き（資金面を含む）が分からない」といった回答が高くなっている²⁰。

このような点を踏まえ、金融機関は、自治体や商工会議所等とも連携し、起業成功者の紹介や気軽に相談できる体制の整備等を通じて、創業支援に係る取組をより一層推進することが重要である。

²⁰ 「2014年版 中小企業白書」 <http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H26/h26/index.html>