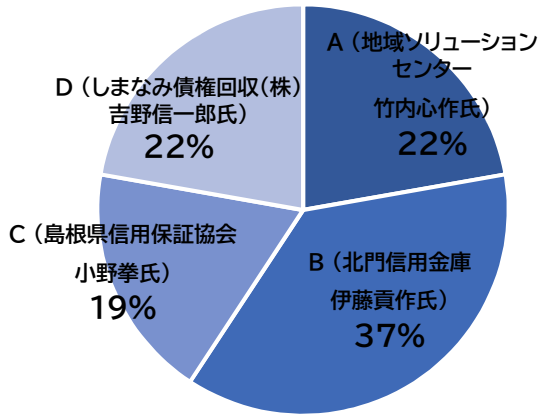


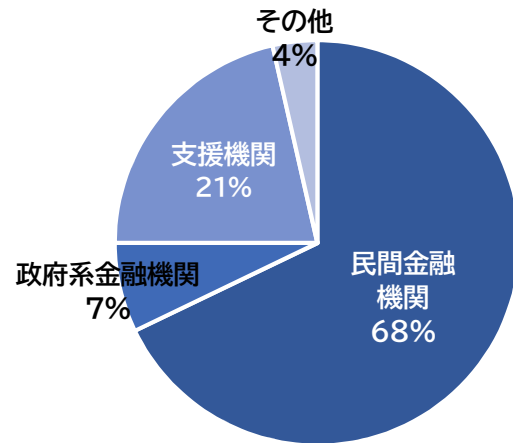
分科会に関するアンケート結果

※会場参加者 36 名のうち、27 人が回答。

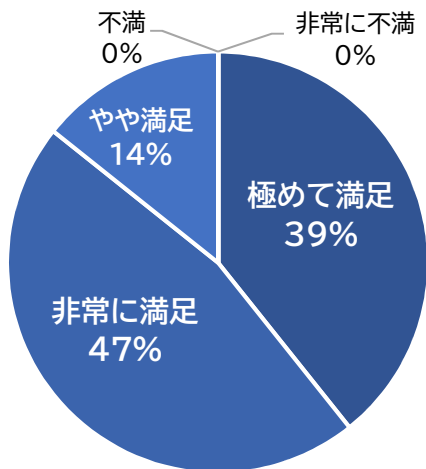
1.ご参加されたグループ



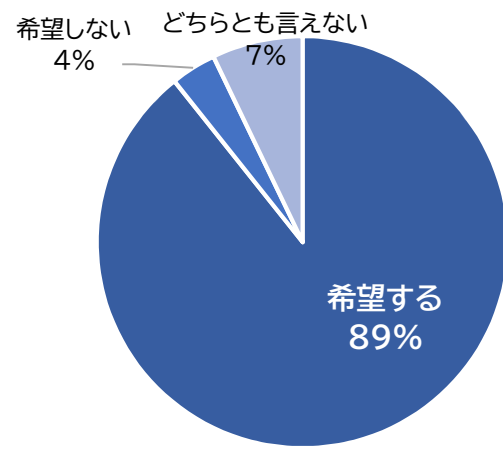
2.所属



3.分科会の内容はいかがでしたか?



4.分科会の継続開催を希望しますか?



5.分科会について、共感したこと、疑問に思ったこと、ご意見等ございますか？

<グループ A>

- ・ 講師の竹内さんのお話を伺い、ソリューション営業の本質を伺うことができました。今までは表面だけの支援を行って来たように思え反省しています。今後は、事業所の経営課題の本質を見抜き、適切なアドバイスができるように成長していきたいと思いました。新たな気づきをいただき、ありがとうございました。
- ・ 公的機関の支援メニューを有効活用できれば、安価で専門的な本業支援が可能となる！使わない手はない！直ちに職員への徹底を図りたいと思います。

- ・ 実例をお話してくださるので、イメージしやすい。新規事業のアイデア出しをするときに、経営陣だけではなく、従業員(パート)を含めたブレスト会議は有効だと思いました。
 - ・ 沢山の具体例をまじえて説明していただき、とても参考になりました。今日学んだことをしっかり復習して仕事に活かしていきます。ありがとうございました。
 - ・ 竹内講師が取引先に対してソリューション提案をする仕事を楽しそうにされていることが伝わり、共感できた。
 - ・ ソリューション事例について、数々の事例を興味深く聞かせていただきました。
- その中で、取引先の強み弱みや事業を深く知り課題を浮き彫りすることが重要であることはよく理解できました。その後どう解決するのか？のアイデアは研修等を通じたスキルアップしかないのか？それとどこかとの連携等で解決できるのか？

<グループ B>

- ・ メイン行なら当事者意識。サブならメインを助ける意識。
- ・ 営業店主導、1行 DDS は難しいと考える機関が多いと考えました。
- ・ 狭い営業エリアの内でスポンサーを上手に見つけられ、地域経済に貢献している点。
- ・ 営業店との帯同訪問が時間の浪費。原価管理のためのコンサルの登用×。といった思い当たることが多くあり、非常に勉強になった。
- ・ 現場の方と面談することが重要である等、実務として大変勉強になりました。代表者との人間関係は構築出来ていても現場の方との人間関係は出来ていない状況かと思うのですが、ヒアリングしないといけない項目などありますか？
- ・ 実例を交えた説明で非常に参考になった。
- ・ 業種ごと、具体的な計画策定のポイント、「実現可能性」についてのお話が特に参考になりました。
- ・ 再生の手法に広がりがあることがよく分かりました。今後具体的に検討させてもらいたいと思います。
- ・ 当庫でも DDS に取り組んでいます。他行主体で取り組んだものや、当庫メインであるが、他行庫が絡んだもので、事前に企業と説明に回ったり、バンクミーティングの調整などと担当者が苦労していた覚えがあります。自行だけの DDS で他行排除する効果は大きいものがあると感じました。
- ・ 当拠点(よろず支援拠点)のコーディネーターのアドバイスもして頂きたく、当拠点のセミナー講師として、ぜひ来て頂きたいと思っております。よろしく願いいたします。ありがとうございました。
- ・ 経験に裏付けされた講義でわかりやすく、とても参考になりました。よかったです。

<グループ C>

- ・ 小野さんのお話はいつもパワーがあって今回も元気になりました。具体的な事例も聞くことができ大変参考になりました。島根の保証協会さんの活動内容は、岡山では想像ができませんでした。
 - ・ 島根県信用保証協会様の取組みのなかで、直接お取引先の企業へ訪問したり、お客様自身も直接保証協会様を訪ねるという事に驚きました。
- また、事業者支援のなかで、まず金融支援の姿勢を示すという点や、お客様と一緒に資金繰り表を作成する点など、見習うべき点が多くあると感じました。
- ・ 金融機関の熱意が伝われば、企業経営者の経営改善に対するモチベーションが向上すること、経営改善計画を策定することが目的化すれば、経営改善につながらないだけでなく両者の関係に悪影響を及ぼすことになる可能性は理解できました。取引先の経営悪化の程度、真の窮境要因、取引金融機関等、実際には取引先ごとに異なる対応が必要なケースは常にあると思います。実践を重ねることが重要かと思いますが、個別案件の相談ができれば有難いと思います。
 - ・ 再生スキルの醸成について、まずは資金繰りを改善し、P/L から立て直していく点や、実際に若手を現場へ出向させ、

代表者と生の話をしながら教育させていく点は非常に共感が持てました。

また、専門家との連携についても、ただ「つなげる」のではなく、前さばきとして課題を自分なりに捉え、「要求定義」を行うことの重要性を改めて感じました。早速、現場での外部連携に活用します。

<グループD>

- ・ コロナ禍の前から、弊行はバルクを積極的に行ってまいりました。金融機関ではなかなか実現できない債務免除を、サービサーが債権譲受後のDPO等を行うことで、弊行または地域、もっと言えば日本国内の不良債権を大幅に減少させてきた実績を見れば、サービサーの役割は大きいと思いますし、改めて弊行の方向性は間違っていなかったと感じました。
- ・ 内部での考え方やノウハウを含め説明していただき大変参考になりました。特にサービサー内部での各担当者の動きなどは興味深く感じました。
- ・ ある金融機関ではバルクに積極的で、延滞発生したらバルクの対象になり得るようなことを聞きましたが、引当のスピードも早いということでしょうか？
- ・ 金融機関の立場として、サービサーに対して債権を売る(バルクする)段階においては、一般的には、債務者・保証人からの回収ができない段階で売却することになる。そのような状態の債務者について、本当に事業性が見込めるのかどうか疑問が残る。
早い段階で売却すれば打つ手はあるとの回答もあったが、そんな厳しい状況で成功例は殆ど無いように感じるが？
- ・ 普段関わるのが少ない分野で非常に興味があり参加させていただきました。
当金庫においてはサービサーの利用は非常に少ない状況です。
該当企業について、再生可能な企業が少ないのが実情であり、早期に再生へ取組むことで事業継続の可能性が残ることが今後の地域金融機関が少しでも意識していくことだと思えます。

<グループ未回答>

- ・ 金融機関にとって本業支援の収益化は、理想と現実の狭間にあり、本業支援のプロセス評価と併せて、歯がゆい課題であることを、あらためて共有することが出来ました。この課題の解決策(答えはないと思いますが...)へのヒントに繋がる、他金融機関の取り組み事例等、教えていただけたら有難いです。
- ・ 質問については、講師としてすればいいのではないかと感じた。気をつかわれているのが伝わってきました。

6.事業者支援の知見・ノウハウ共有のために、どのような取組があればよいと思いますか？

- ・ Web方式よりリアル方式での開催が改めて良いと感じました。
- ・ モニターがもう一つあれば見やすいのではないかと感じました。
- ・ ディスカッションがもっとできればと思いました。
- ・ 日程変更、調整が大変と思いますので、一度決定した日程は変更せず、リアルだけでなくオンライン開催としてはいかがでしょうか？参加者も変更がないと助かります。
- ・ 今回と同様の規模を希望します。
- ・ 分科会をある程度選択できるようにしていただければ日程調整がしやすいと思います。
- ・ ネットワークの構築と、親睦を図るには所要時間が十分ではなかったと思います。
- ・ 今回のような開催手法がよろしいかと思います。講師による成功事例の発表、参加者によるディスカッション等々。管理案件・再生案件ともケースバイケースの対応となることが多いため、成功事例の発表についてはもっと時間をかけ

ていただいてもよいと思います。

- ・ コロナ禍での開催、大変だったと思います。ありがとうございます。参加者同士の距離がもう少し縮まれば話しやすかったのかもしれませんが。今後はグループワークなどで意見の出し合い・情報交換ができればと思いました。
- ・ 企業先の再生のテーマについて過去の事例発表ではなく、実際に現状の企業先の条件で意見を出し合い、その企業の方向性をどの様にして問題解決するかなど、それぞれの立場である程度の答えを出していく、実践的な訓練をしたほうが身につき今後の経験に生かせるのでは？
- ・ WEB 会議方式での良さもありますが、今回のような少人数でのリアルでの開催も直接意見交換もできて有意義だと思います。コロナ禍の中なかなか他行庫の担当者と意見交換する機会も少なくなってきたり、またこのような場を設けていただきたい。
- ・ 少人数の開催で非常に良かったと思います。また、講師との距離感も近く、お話が聞きやすい環境でした。経験年数や役職などが同等の参加者であれば、より闊達な意見交換ができるかもしれないと思いました。
- ・ リアルでの開催にこだわっておられました。やはり今回の講義はこのようリアルでの開催がとても良かったと思います。とてもよい分科会でした。
- ・ 事前の体調管理等、安心して参加することができました。可能な限り、研修後の懇親の場があれば良いかと考えております。
- ・ 主要な目的がセミナーなのか、情報交換なのかははっきりしなかったもので、時間を区切るなどして運営した方が良かったと感じた。
- ・ せっかく集まったのならば、意見交換をした方が良かったと思います。意見交換しないのであれば、オンラインでの開催で良かったと思います。
- ・ 午前中だったので午後からの時間帯がありがたい。

7.分科会の開催手法について、改善すべき点、ご要望等ございますか？

- ・ 再生スキーム構築事例の取組報告。
- ・ 事例研究。
- ・ 1 事業、1 つの企業の計画をたてる研修があれば参考になると思います。現場の方と面談する時にどういったヒアリングを行えばよいのかなど。
- ・ 伊藤講師から個別案件の取組事例をいろいろ聞きたいです。
- ・ 一行のみの成功事例報告ではなく、複数の機関が連携して成功した事例、可能であれば失敗した事例の共有もお願いしたいです。
- ・ 外部専門家による勉強会(コロナで大きく影響を受けている飲食業・宿泊業を専門としたコンサルティング会社など)。
- ・ やはり具体的な事例の紹介によって理解や気付きができると思います。今後も数多くの事例を通じた講義、資料をご提供いただけると助かります。
- ・ 事業者支援対象先の選別基準について、廃業支援の事例、失敗の事例などの情報の共有化を図りたいと思います。また、できればその現地を訪問したい。
- ・ サービサーによる講義のほか、事業再生支援機関や再生ファンド、政府系金融機関(日本政策金融公庫、商工組合中央金庫等)の方の講義も聴いてみたいと思います。
- ・ 若手職員の知識の向上、中堅職員のレベルアップなどカテゴリーに分けての研修・分科会で、金融機関の担当者さんとの繋がりを作れたらいいと思いました。
- ・ 関係する業態から何度か今回のような機会をもち、お互いの人間関係が図れるような体制が構築できれば、電話等

で意見交換等もでき今後の生きた財産になるのでは？

- ・ 今回のテーマは広い範囲のものだったので、一つのテーマに絞って踏み込んだものまでは出来ませんでした。たとえば、粉飾決算の方法など、一つの議題で踏み込んだものに取り組んでいただきたい。
- ・ 人員構成や組織等の違いもあり、他行、他金庫の施策をそのまま実践することは難しいと思いますが、県内金融機関それぞれの取り組みを参考にできる今回のような取り組みは非常に有り難いと思います。創業支援や事業承継等で市単位での金融機関連携の取り組みもありますが、単位が小さすぎると名前を伏せても個別案件の内容が分かるなど、本音の議論ができにくいのが実情です。
- ・ 今回のように、他機関の事例を聞くことは非常に貴重な時間となるので意見交換の場は引き続きあって良いと思います。こちらから情報共有できる取り組み事例が少ないので、情報提供ができるような取り組みを企画・実施していきたいと思います。
- ・ 多くの機関が参加し、意見交換、情報共有をすることで、地域金融のレベルアップにつながっていくと考えております。
- ・ 今回のようなリアルでの共有の場に加え、オンラインでの開催や、各々の好事例の発表等も共有していただきたいです。
- ・ 共有できる部分とできない部分があると思います。各金融機関が事前に質問を行う等をした方がいいと思います。
- ・ 今回のような具体的な事例に基づく取組みは、非常に分かりやすく、実践に結びつきやすいと感じました。引続き、実際の取組事例をご紹介頂く機会がありましたら、有難いです。
- ・ 各金融機関や支援機関が、その業態や枠組みを超えて、出向や短期トレーニー制度などにより、活発な人材交流ができれば、金融団として一枚岩で、地域を支援すること(利益目的の事業支援ではなく、事業者のため地域のための本当の本業支援)が可能になるのではと思いますが、現実には難しいですね。
- ・ 今回の分科会で事例をお聞きしたが、いろんなケースの事例をお聞きしたい。

8.その他、分科会に係るご意見がありましたらご記載ください。

- ・ 大変貴重なお話が聞けました。ありがとうございました。
- ・ コロナ禍において開催して頂きありがとうございました。情報交換も出来、大変勉強になりました。
- ・ 申し込みの段階で分科会のテーマ以外の内容がもう少し分かれば良いと感じました。
- ・ 具体的な意見交換やネットワークづくりを目的とするならば、本件のような分科会が実効性があると思います。
- ・ 参加人数にも限りがあると思いますが、事業者支援の志を持った関係者が一人でも多く参加できることを希望します。
- ・ 緊張した中での参加でした。我々のような支援機関と金融機関を繋げていただき感謝です。支援機関だけで解決できない場合もあります。その場合は金融機関と力を合わせて経営課題に取り組むことも大切だと改めて感じました。また反対に金融機関からも頼られる支援機関を目指して、これからの業務に取り組みたいです。この度は、本当にありがとうございました。
- ・ 継続的な開催が生きたものになるのでは？
- ・ 事前に頂いたレジュメと変更となっていたので、変更後のレジュメを頂きたいです。
- ・ 経営改善支援、本業支援、事業承継支援などの問題も喫緊の課題となっていますが、職員のスキルが追い付いていないと感じています。できるだけ多くの職員に今回のような取り組みに参加させたいと思いましたので、定期的に開催していただきたいと思います。
- ・ 次回もぜひ参加させて頂きたいと思っております。できれば、次回はコーディネーター1人、一緒に参加させて頂きたいと思います。とてもためになる分科会でした。ありがとうございました。
- ・ 今後も継続した開催を強く希望いたします。業務多忙中、お世話になり、ありがとうございました。

- ・ この様な分科会を企画いただき有難うございました。アンケートにもございましたが、引続き定期的な継続開催を希望いたします。
- ・ また、金融機関同士での意見交換を主とした、意見交換会の開催も企画していただけたら大変有難いです。
- ・ 懇親会とかあるとざっくばらんな関係を構築できるのではないか。

(以上)