

# 平成29年度 金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

## 〈にっしん〉の取組み方針

平成29年度は、中期3ヵ年事業計画「つなぐ力～地域と共に繁栄する信用金庫を目指して～」の最終年度として、「お客さま第一主義」を旨に、多様化する地域のニーズや課題に対して、より質の高い金融サービスの提供や課題解決型金融に取り組んでまいりました。

平成30年度は、新たに中期3ヵ年事業計画「共創力～豊かな地域の未来を創る信用金庫を目指して～」を定め、引き続き「お客さま第一主義」を徹底し、地域に密着したお役に立つ信用金庫として、中小企業の課題解決や的確で円滑な資金供給等を通じ、地域社会の持続的発展に貢献してまいります。

また、これらの取組み状況を客観的に示す指標である「金融仲介機能のベンチマーク」を公表するとともに、その質を高めるよう努めてまいります。

## 金融仲介機能の発揮に向けた〈にっしん〉の取組み状況・支援内容

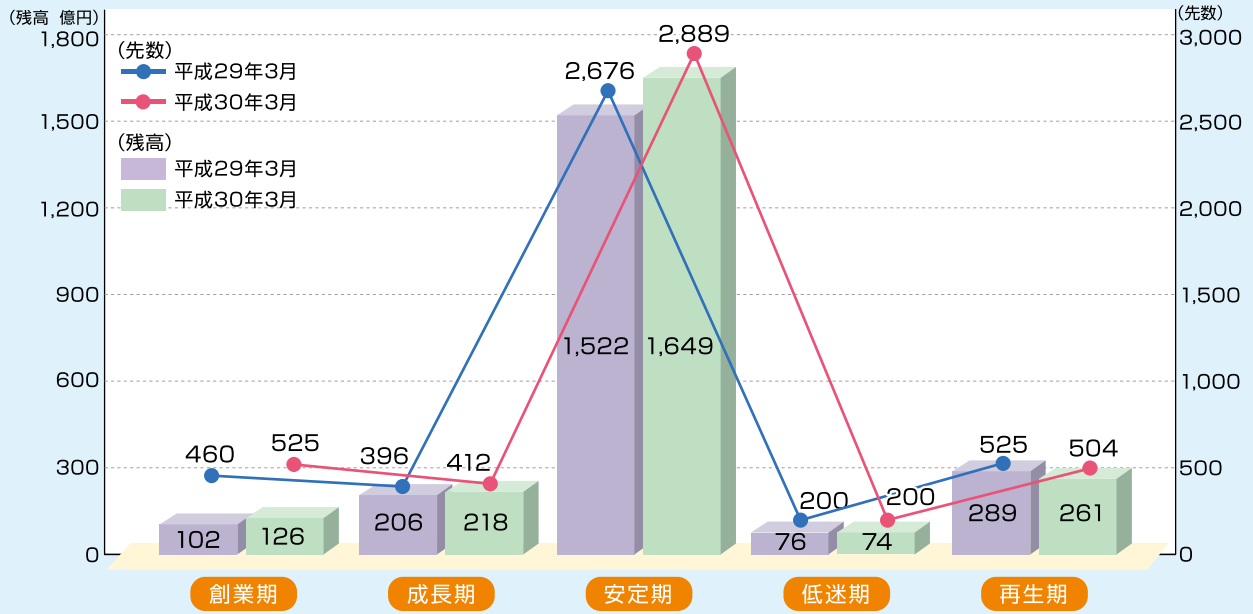
項目	主な取組み状況・支援内容
創業支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>●日本政策金融公庫と連携した融資「にっしん創業サポート資金」を取扱いしています。</li> <li>●明石商工会議所、明石市産業振興財団、日本政策金融公庫とともに創業予定者を支援するネットワークの構成機関となっており、平成29年12月には本ネットワーク主催の「起業応援セミナー」に相談ブースを出展しました。</li> <li>●明石商工会議所主催の「創業塾2017」で、資金調達・創業支援について説明を行いました。</li> </ul>
本業支援 (事業拡大・成長支援) 事業承継支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ビジネスマッチングフェアの開催等                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・「〈にっしん〉輝きメッセ2017」を開催。20社が出展しました。</li> <li>・〈にっしん〉が参画している「川上・川下ビジネスネットワーク事業」主催の「ビジネスマッチングフェア2018」が開催され、〈にっしん〉より6社が出展しました。</li> <li>・尼崎産業フェア実行委員会主催の「あまがさき産業フェア2017」に〈にっしん〉より2社が出展しました。</li> </ul> </li> <li>●若手経営者、次世代経営者向けの勉強会「にっしん経営塾」の開催                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・明石地区(H29.4～H29.9全6回)及び神戸地区(H29.10～H30.3全6回)にて開催し、延べ41名のお客さまに参加いただきました。</li> <li>テーマ：成長戦略の確立と自社の強みを活かした経営実践をめざして(明石地区) ：自社の信用力を創造する企業経営(神戸地区)</li> </ul> </li> <li>●経営に役立つセミナーの開催                             <ul style="list-style-type: none"> <li>兵庫県よろず支援拠点との連携等により、お客さまの経営に役立つセミナーを34回開催し、延べ272名のお客さまに参加いただきました。</li> <li>(セミナーの主なテーマ)                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営の自己診断をしてわが社の将来を考える</li> <li>・わが社の成長を支える人材育成の方法</li> <li>・LINE@でファンを獲得しよう</li> <li>・ものづくり補助金の申請と活用のポイント</li> <li>・経営力向上計画作成実践セミナー</li> <li>・雇用関係助成金セミナー</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>●各種補助金や経営力向上計画の申請支援                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業経営力強化法に基づく認定支援機関として、「事業承継補助金」等の各種補助金や経営力向上計画の申請支援に取り組んでいます。</li> <li>各種補助金申請支援実績9件、経営力向上計画申請支援実績58件</li> </ul> </li> <li>●ビジネスマッチングの取組み                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・「川上・川下ビジネスネットワーク事業」に参画し、お客さまのシーズ(すぐれた技術や製品)を大手企業等に紹介すること等で、お客さまの販路開拓支援に取り組んでいます。</li> <li>・大阪府が主催する「ものづくりB2Bネットワーク」に参加し、「ものづくりB2Bネットワーク」を通じて提供されるものづくり企業からの発注案件をお客さまにご紹介することで、お客さまの販路開拓支援に取り組んでいます。</li> <li>・〈にっしん〉内の情報掲示板等を活用し、〈にっしん〉のお客さま同士のビジネスマッチングに取り組んでいます。</li> <li>・地域の若手世代の経営者、後継予定者等の交流を図ることを目的として、一般社団法人明石青年会議所と共同で「若手・異業種」交流会/名刺交換会を2回開催しました。</li> </ul> </li> <li>●事業承継支援                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業承継セミナー(兵庫県よろず支援拠点、㈱タナベ経営と連携)を7回開催し、73社、77名のお客さまに参加いただきました。</li> <li>・中小企業基盤整備機構の専門家派遣制度を活用し、お客さまの事業承継にかかる計画づくりに取り組んでいます。</li> <li>・事業承継等にかかるM&amp;Aのご相談には、信金キャピタル(株)と連携して対応しています。</li> </ul> </li> </ul>

# 金融仲介機能のベンチマークについて

## <金融仲介機能のベンチマークについて>

金融仲介機能のベンチマーク(平成28年9月に金融庁が策定、公表)は、金融機関が経営理念や事業戦略等に掲げている取組みの進捗状況や課題等について自身が客観的に自己評価するとともに、その取組みを積極的かつ具体的にお客さまに開示すること等により、金融仲介の質を高めていくことを目的とした指標です。

## ライフステージ別のお取引先数



全お取引先	
	平成29年3月
先数	6,246先
融資残高	2,527億円

注1)「お取引先」とは、〈にっしん〉とご融資のお取引がある事業先(以下の項目同じ)をいいます。  
 注2) ライフステージは以下のように定義しています。  
 創業期: 創業・第二創業から5年以内のお取引先  
 成長期: 売上高平均で直近2期が過去5期の120%超のお取引先  
 安定期: 売上高平均で直近2期が過去5期の120%から80%のお取引先  
 低迷期: 売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満のお取引先  
 再生期: 貸付条件の変更または延滞があるお取引先  
 注3) 過去5期の財務データがない先等、上記注2)に該当しない先はいずれのライフステージにも分類しておらず、ライフステージ合計は全お取引先と一致しません。

## 創業支援

創業支援件数	創業		第二創業	
	平成28年度	平成29年度	平成28年度	平成29年度
	398件	422件	7件	8件

支援内容別先数	創業計画の策定		プロパー融資		保証協会付融資		政府系金融機関や創業支援機関の紹介	
	平成28年度	平成29年度	平成28年度	平成29年度	平成28年度	平成29年度	平成28年度	平成29年度
	1先	70先	131先	149先	263先	281先	5先	13先

注)同一先に対する複数の支援があり、各項目の合計は「創業支援件数」と一致しません。

## 本業支援・事業承継支援

全お取引先数と地域の企業数との比較	先数	
	平成29年3月	平成30年3月
地域の企業	121,631先	116,757先
全お取引先	6,246先	6,545先
うちメイン先	3,446先	3,538先
(全お取引先に占める割合)	(55.2%)	(54.1%)

注1)「地域の企業」は、〈にっしん〉の主要営業エリア内の企業をいいます(平成29年3月の先数は「平成26年経済センサス基礎調査」、平成30年3月の先数は、「平成28年経済センサス活動調査 速報集計」より)。

注2)「メイン先」とは、〈にっしん〉の融資残高が最も多いお取引先をいいます。

メイン先(グループベース)のうち、経営指標の改善等が見られたお取引先	先数		融資残高	
	平成29年3月	平成30年3月	平成29年3月	平成30年3月
メイン先(グループベース)	3,092先	3,190先	1,567億円	1,631億円
うち経営指標の改善等が見られたお取引先	1,992先	1,893先	1,182億円	1,199億円
(メイン先に占める割合)	(64.4%)	(59.3%)	(75.4%)	(73.5%)

経営指標が改善した先(1,893先)に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移

融資残高		
平成28年3月	平成29年3月	平成30年3月
1,020億円	1,134億円	1,199億円

注1)「メイン先(グループベース)」は、お取引先の資本関係等により同一グループと認められる先はグループ内に複数先該当がある場合も1先として計上しています。

注2)「経営指標の改善等」とは、売上高、営業利益率、就業者数のいずれかが前期より増加していることをいいます。

外部専門家を活用し本業支援を行った先数	先数		本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数	先数		事業承継支援先数	先数	
	平成28年度	平成29年度		平成28年度	平成29年度		平成28年度	平成29年度
	54先	87先		104先	117先		77先	82先

平成29年度 金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

## 金融仲介機能の発揮に向けた〈にっしん〉の取組み状況・支援内容

項 目	主な取組み状況・支援内容
経営改善 事業再生支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 経営改善支援先への取組み 経営支援先として44社、常時モニタリング先として208先を選定し、営業店と本部が連携して業況のモニタリングを行い、経営改善意欲の向上や経営改善計画の策定等の支援を行っています。</li> <li>● 健全化支援への取組み 兵庫県中小企業再生支援協議会との連携実績2件、兵庫県信用保証協会経営改善サポート保証の利用実績10件 495百万円</li> </ul>
担保・保証等に 過度に依存しない 融資等への取組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 平成26年から適用開始となった「経営者保証に関するガイドライン」に則し適切に対応しています。 平成29年度 経営者保証を不要として新規融資を行った件数136件</li> <li>● 〈にっしん〉独自の無担保融資商品を取扱いしています。</li> <li>● 事業性評価にかかる資料を作成、活用し、お客さまの強みに着眼した融資取組みに努めています。</li> </ul>
人材育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 役職員向け研修を実施し、金融仲介の質の向上に取組んでいます。 〈実施した主な研修〉 若手涉外育成プログラム 全7回 ..... 32名受講 「知的資産経営」支援研修 ..... 37名受講 事業承継支援研修 ..... 41名受講 ものづくり・技術セミナー ..... 141名受講 ソリューション営業研修会 ..... 78名受講</li> </ul>

### 主な外部連携機関

創業支援	● 日本政策金融公庫 ● 明石商工会議所
本業支援	事業拡大・成長支援 ● 近畿経済産業局 ● 兵庫県立大学 ● 兵庫県よろず支援拠点 ● 一般社団法人 大阪中小企業診断士会 ● ひょうご税理士法人
	技術サポート ● 国立明石工業高等専門学校 ● NIRO(公益財団法人 新産業創造研究機構)
事業承継支援	● 独立行政法人 中小企業基盤整備機構 ● 信金キャピタル株式会社 ● 株式会社タナベ経営
経営改善・事業再生支援	● 兵庫県中小企業再生支援協議会 ● 株式会社地域経済活性化支援機構



■ にっしん経営塾



■ にっしん輝きメッセ2017

# 金融仲介機能のベンチマークについて

## ■ 経営改善・事業再生支援

貸付条件の変更を行っているお取引先にかかる経営改善計画の進捗状況	好調先		順調先		不調先 (うち計画未策定先)		合計	
	平成29年3月	平成30年3月	平成29年3月	平成30年3月	平成29年3月	平成30年3月	平成29年3月	平成30年3月
	23先	28先	70先	60先	419先 (403先)	395先 (382先)	512先	483先

注1)「経営改善計画の進捗状況」とは、売上高または営業利益のいずれか一方で、計画に対しより進捗が図られている項目の進捗状況をいいます。  
注2)「好調先」:計画比120%超のお取引、「順調先」:計画比80%から120%のお取引、「不調先」:計画比80%未満、または計画未策定のお取引先

## ■ 担保・保証等に過度に依存しない融資等への取組み

事業性評価に基づく ご融資の取組み状況		先 数		融資残高	
		平成29年3月	平成30年3月	平成29年3月	平成30年3月
事業性評価に基づくご融資を行っているお取引先 (全お取引先に占める割合)		2,413先 (38.6%)	3,359先 (51.3%)	1,501億円 (59.4%)	1,811億円 (69.0%)

無担保でのご融資に かかる取組み状況		先 数		融資残高	
		平成29年3月	平成30年3月	平成29年3月	平成30年3月
無担保でのご融資を行っているお取引先 (全お取引先に占める割合)		1,348先 (21.6%)	1,408先 (21.5%)	294億円 (11.6%)	382億円 (14.5%)

		先 数	
		平成29年3月	平成30年3月
根抵当権を設定していないお取引先 (全お取引先に占める割合)		5,486先 (87.8%)	5,760先 (88.0%)

## ■ 人材育成

お取引先の本業支援に関連する 研修等の実施数等	研修実施回数		参加者数		資格取得者数	
	平成28年度	平成29年度	平成28年度	平成29年度	平成29年3月	平成30年3月
	42回	36回	629人	661人	26人	26人

注1)「資格取得者数」は、中小企業診断士、1級ファイナンシャル・プランニング技能士及び2級ファイナンシャル・プランニング技能士(中小事業主資産相談業務)の取得者数。



■ 「若手・異業種」交流会/名刺交換会



■ 経営に役立つセミナー