

2020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

2020年度は、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～」の最終の年度として、信用金庫として王道を歩みつつ、チャレンジ精神にあふれ、積極的な行動によって更なる成長へとつなげる年度とし、課題解決型金融の強化として、お客さまのライフステージに応じたコンサルティングの提供、ワンストップ支援態勢の確立、外部機関の有効な活用を通じ、金融仲介機能等の提供に留まらず、お客さまにとって価値のある課題解決策を提案し、親身できめ細やかな支援を行うこととしました。

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"> ●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」を取扱いました。 ●明石商工会議所主催の「創業塾2020」で、事業計画・資金繰りについて説明しました。 ●兵庫県よろず支援拠点と連携し、創業応援セミナーを開催しました。 ●兵庫県よろず支援拠点、明石商工会議所、日本政策金融公庫の協力のもと、「土曜創業相談会」を開催しました(全9回)。
本業支援	<ul style="list-style-type: none"> ●経営に役立つセミナーや個別相談会の開催 <ul style="list-style-type: none"> ・兵庫県よろず支援拠点との連携により、お客さまの経営に役立つセミナーや個別相談会を15回開催しました。 〈セミナー、個別相談会のテーマ〉 <ul style="list-style-type: none"> ・雇用関係助成金セミナー ・小規模事業者持続化補助金セミナー ・ものづくり補助金セミナー ・決算書の仕組みと資金繰り(入門) ・働き方改革セミナー ・働き方改革個別相談会 ●中小企業経営力強化法に基づく認定支援機関として、「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」等の各種補助金や、経営力向上計画及び先端設備等導入計画の申請支援に取組みました。
販路拡大支援	<ul style="list-style-type: none"> ●〈にっしん〉内にマッチング掲示板を設置し、〈にっしん〉のお客さま同士のビジネスマッチングに取組みました。 ●「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(優れた技術や製品)を大手企業等に紹介することで、お客さまの販路拡大支援に取組みました。 ●大阪府主催の「ものづくりB2Bネットワーク」に参加し、近畿圏を中心としたものづくり企業の発注情報をお客さまに提供することで、お客さまの販路拡大支援に取組みました。 ●個別商談会の開催 <ul style="list-style-type: none"> ・第2回となる「にっしん個別商談会」を開催し、食品関連のバイヤーを当金庫本店に迎え、お客さまの商談をサポートしました。 ・「しんきん食のオンライン商談会『まんぷく兵庫2020』」を開催し、オンラインでのバイヤーとの商談をサポートしました。
事業承継支援	<ul style="list-style-type: none"> ●兵庫県よろず支援拠点と連携し、事業承継にかかる個別相談会を9回開催しました。 ●「兵庫県事業承継ネットワーク」に参画し、事業承継診断の実施等を通じてお客さまの円滑な事業承継支援に取組みました。 ●明石市事業承継ネットワーク事業として、〈にっしん〉主催で事業承継セミナーを開催しました。 ●簡易自社株評価のソフトを導入し、お客さまの会社の株式価値の試算を行いました。 ●事業承継の課題解決の手段の1つとしてM&A支援に取組んでおり、信金キャピタル(株)、(株)日本M&Aセンター、(株)トランビと連携して対応しました。

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

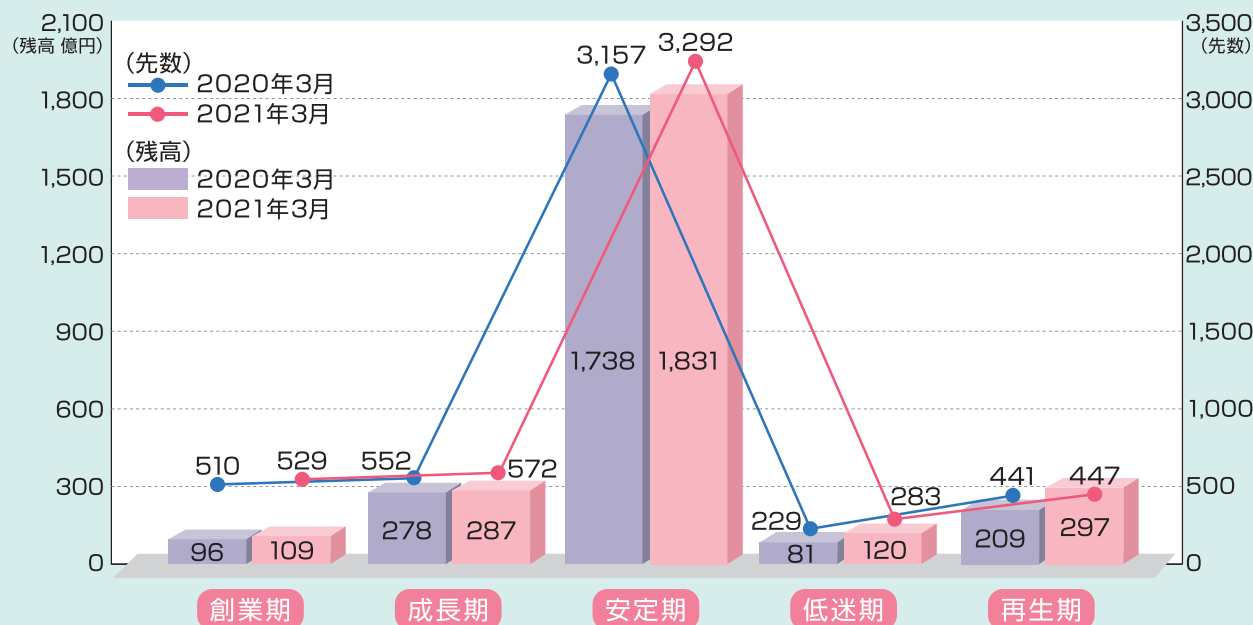
項目	主な取組み状況・支援内容
経営改善 事業再生支援	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営改善支援への取組み <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営支援先として20社、常時モニタリング先として201社を選定し、営業店と本部が連携して業況のモニタリングを行い、経営改善意欲の向上や経営改善計画の策定支援に取組みました。 ・ コロナ禍で経営改善の重要性が増しており、経営支援先、常時モニタリング先以外のお客さまに対しても、営業店と本部が一体となって、経営改善計画の策定支援や計画策定後をサポートしました。 ● 兵庫県中小企業再生支援協会との連携や、兵庫県信用保証協会の外部専門家派遣制度の利用により、お客さまの経営改善・事業再生支援を行いました。
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"> ● 2014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ました。2020年度新規に無担保で融資した件数1,372件 ● 〈にっしん〉独自の無担保融資商品を取り扱いました。 ● 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目した融資取組みに努めました。
人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ● 役員向け研修を実施し、金融仲介の質の向上に取組みました。 〈実施した研修等〉 <ul style="list-style-type: none"> ・ 若手職員向け研修プログラム ……………6回、各17名受講 ・ 「製造業の基礎知識」研修 ……………1回、35名受講 ・ ソリューション営業にかかる意見交換会 ……………35回、合計175名参加 ・ ソリューション事業室短期トレーニー ……………7回、7名参加

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(2016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		
	2020年3月	2021年3月
先数	6,710先	7,095先
融資残高	2,585億円	2,863億円

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。

2020年度 金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

創業支援

創業支援件数	創業		第二創業	
	2019年度	2020年度	2019年度	2020年度
	368件	414件	7件	2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	
	2019年度	2020年度	2019年度	2020年度	2019年度	2020年度	2019年度	2020年度
	43先	31先	97先	31先	218先	376先	3先	1先

注1)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。 注2)「政府系金融機関や創業支援機関の紹介」は日本政策金融公庫との連携融資制度「こっしん創業サポート資金」取組みのお取引先をいいます。

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	
		2020年3月	2021年3月
		地域の企業	116,757先
全お取引先	6,710先	7,095先	
うちメイン先	3,457先	3,555先	
(全お取引先に占める割合)	(51.5%)	(50.1%)	

注1)「地域の企業」は、〈こっしん〉の主要営業エリア内の企業をいいます(2020年3月の先数は「平成28年経済センサス-活動調査」より。2021年3月の先数は「令和元年経済センサス-基礎調査」より)。

注2)「メイン先」とは、〈こっしん〉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	
		2020年3月	2021年3月	2020年3月	2021年3月
		メイン先(グループベース)	3,161先	3,268先	1,615億円
うち経営指標の改善等が見られたお取引先	1,918先	1,856先	1,244億円	1,180億円	
(メイン先に占める割合)	(60.7%)	(56.8%)	(77.0%)	(66.1%)	

経営指標が改善した先(1,856先)にかかる3年間の事業年度末の融資残高の推移	融資残高			販路開拓支援を行った先数	先数	
	2019年3月	2020年3月	2021年3月		2019年度	2020年度
	1,091億円	1,084億円	1,180億円		256先	393先

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	
	2019年度	2020年度		2019年度	2020年度		2019年度	2020年度
	78先	97先		178先	120先		197先	121先

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	
	2020年3月	2021年3月	2020年3月	2021年3月	2020年3月	2021年3月	2020年3月	2021年3月
	18先	16先	48先	40先	389先(383先)	382先(372先)	455先	438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%超のお取引先、「順調先」:計画比80%から120%のお取引先、「不調先」:計画比80%未満、または計画未策定のお取引先

2020年度 金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

■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	
		2020年3月	2021年3月	2020年3月	2021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	4,454先	5,147先	2,058億円	2,385億円
	(全お取引先に占める割合)	(66.4%)	(72.5%)	(79.6%)	(83.3%)

無担保でのご融資に かかる取組み状況		先 数		融資残高	
		2020年3月	2021年3月	2020年3月	2021年3月
	無担保でのご融資を行っているお取引先	1,470先	955先	456億円	296億円
	(全お取引先に占める割合)	(21.9%)	(13.5%)	(17.6%)	(10.3%)

		先 数	
		2020年3月	2021年3月
	根抵当権を設定していないお取引先	5,968先	6,405先
	(全お取引先に占める割合)	(88.9%)	(90.3%)

■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	
	2019年度	2020年度	2019年度	2020年度	2019年度	2020年度
	27回	49回	422人	319人	26人	37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、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)、及びM&Aシニアエキスパートの取得者数。

■活動内容

「にっしん名店・銘品セレクション」創刊



お取引先小売店、飲食店様(34店舗)の紹介冊子「にっしん名店・銘品セレクション」を創刊しました。

しんきん食のオンライン商談会「まんぶく兵庫2020」



兵庫県内11信用金庫で合同開催し、「にっしん」では本店にて7社13商談を行いました。

雇用関係助成金セミナー



コロナ禍で活用できる補助金や助成金をテーマとして開催し、12社にご参加いただきました。

後継経営者セミナー



地域企業の後継者の育成支援や、同世代のネットワーク作りを目的に開催し、20名の方にご参加いただきました。

2020年度 金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて

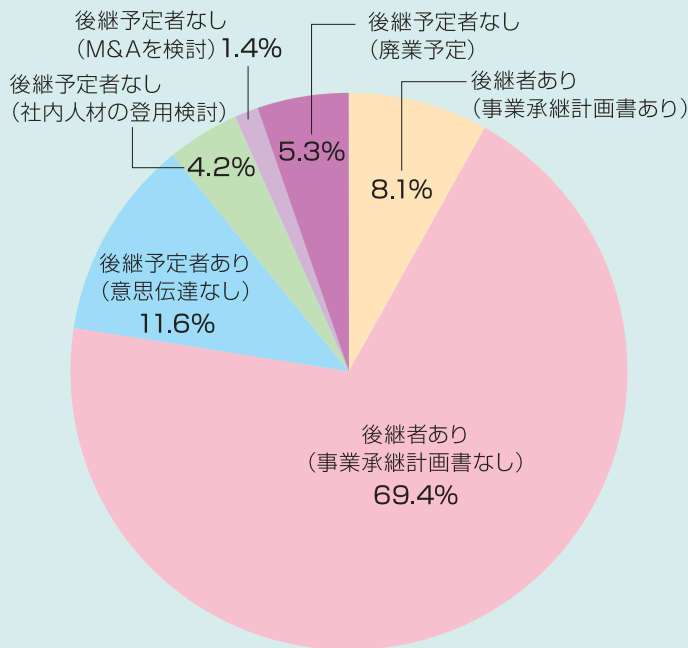
ソリューション営業の取組み（件数実績）

項目	2019年度	2020年度
〈にっしん〉個別商談会	18社 24商談	9社 14商談
食のオンライン商談会「まんぶく兵庫2020」	—	7社 13商談
「川上・川下ビジネスネットワーク事業」の活用	18件	22件
「ものづくりB2Bネットワーク」の活用	42件	30件
ビジネスマッチング成約(延べ先数)	325先	537先
セミナー、個別相談会参加	283組	151組
各種補助金申請支援	50件	82件
各種補助金採択	25件	51件
事業承継計画策定支援	156件	82先
経営改善計画策定支援	41先	187先
外部専門家派遣の活用	29件	21件

事業承継に関するアンケート結果

（アンケート実施期間：2021年1月4日～2月17日、対象先：代表者の年齢が65歳以上で〈にっしん〉の融資残高が50百万円以上のお取引先（個人による不動産賃貸業を除く）285先）

事業承継の対応状況



- ・「後継者あり」と回答された方は全体の77.5%
- ・「意思伝達をしていないが後継予定者あり」まで含めると、89.1%が後継者ありと回答
- ・一方、「後継予定者なし」は10.9%で、意思伝達をしていない方を後継者不在に含めた場合の後継者不在率は22.5%
- ・帝国データバンクの「全国企業後継者不在率動向調査（2020年）」では、全国平均の「後継者あり」と回答した割合は34.9%となっています。
- ・代表者が60歳代では51.8%、70歳代では61.4%、80歳代以上では68.2%で後継者ありと回答しています。
- ・今回のアンケートは、〈にっしん〉の融資残高が50百万円以上のお取引先を対象としたため、単純に比較はできませんが、協力いただいた〈にっしん〉のお取引先については、事業承継の早期取組みの重要性を理解しており、全国平均よりもかなり高い割合で事業承継への対応が進んでいることがわかりました。

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 ● 株式会社日本M&Aセンター ● 株式会社トランビ
経営改善・事業再生支援	● 兵庫県中小企業再生支援協議会 ● 兵庫県信用保証協会

2020年度 金融仲介機能の発揮に向けた取組みについて