

## 2023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

〈にっしん〉は、2023年度、中期3ヵ年事業計画「支援力の強化と変革への挑戦～課題解決による地域経済の力強い回復を目指して～」の最終年度として、3年間の取組みの成果を残すと共に、「経営力の強化」「魅力づくりと情報発信」「人材の育成」を重要課題の3本柱に掲げ、5年後、10年後を見据えた長期的な視点で新たなことにも挑戦していくこととしました。

### 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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>●2023年11月から、当庫独自の融資商品「にっしん創業支援融資『ミライ』」を取扱いしています。</li> <li>●明石商工会議所主催の「創業塾2023」で、事業計画・資金繰りについて説明を行いました。</li> <li>●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8回）。</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 本 業 支 援           | <ul style="list-style-type: none"> <li>●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"> <li>・各種支援機関との連携により、お客さまの経営に役立つセミナーや個別相談会を18回開催しました。</li> </ul> </li> <li>〈セミナー、個別相談会のテーマ〉 <ul style="list-style-type: none"> <li>・決算書の仕組みと資金繰り（入門）</li> <li>・建設業向け残業時間の上限規制と助成金・DXセミナー</li> <li>・自社分析・実践活用セミナー</li> <li>・事業承継セミナー</li> <li>・働き方改革対策セミナー</li> </ul> </li> <li>●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り組んでいます。</li> <li>●現経営者、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>・本店にて各テーマ全6回にわたり開催し、24名のお客さまにご参加いただきました。</li> <li>テーマ・上期：目では見えない会社の価値を知ろうー会社の本当の強みは知的資産にありー <ul style="list-style-type: none"> <li>・下期：病院の運営管理視点を踏まえたこれからの病院経営戦略への対応ー医療政策の変革を見据え、医療の質と経営の質の同時実現を目指すー</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> |
| 販路拡大支援            | <ul style="list-style-type: none"> <li>●〈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り組んでいます。</li> <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（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り組んでいます。</li> <li>●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り組んでいます。</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 事業承継支援            | <ul style="list-style-type: none"> <li>●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12回開催しました。</li> <li>●「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り組んでいます。</li> <li>●明石市事業承継ネットワーク事業として、〈にっしん〉主催で同ネットワークに所属する各団体と連携し、事業承継セミナー及び個別相談会を開催しました。</li> <li>●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っています。</li> <li>●事業承継の課題解決の手段の1つとしてM&amp;A支援に取り組んでおり、信金キャピタル(株)、(株)日本M&amp;Aセンター、(株)トランビ、(株)タナベコンサルティング、(株)バトンズ、(株)SNET関西ビジネスコンサルティングと連携して対応しています。</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 経 営 改 善<br>事業再生支援 | <ul style="list-style-type: none"> <li>●経営改善支援への取組み <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営支援先として15社、常時モニタリング先として209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り組んでいます。</li> <li>・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り、かつ適時外部支援機関と連携を図りながら経営改善計画の策定支援や計画策定後のサポートを行っています。</li> </ul> </li> <li>●兵庫県中小企業活性化協議会との連携や、兵庫県信用保証協会の外部専門家派遣制度の利用、さらには(株)エフアンドエム、(株)シザコンサルティングなどの外部連携コンサルタントを活用することにより、お客さまの経営改善・事業再生支援を行っています。</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

## 2023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

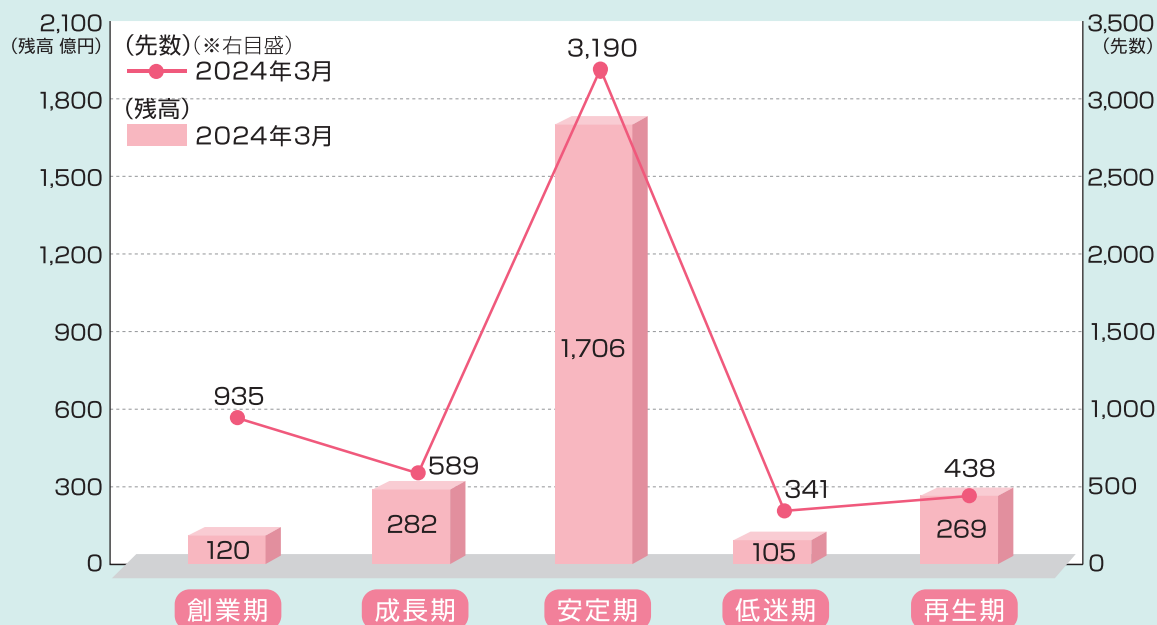
| 項 目                     | 主な取組み状況・支援内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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>●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ています。2023年度新規に無担保で融資した件数1,073件</li> <li>●〈にっしん〉独自の無担保融資商品を取り扱いしています。</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目した融資取組みに努めています。</li> </ul>                                                                                                                                  |
| 人 財 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。<br/>〈実施した研修等〉</li> <li>・ソリューション営業研修 …………… 1回、36名受講</li> <li>・事業性評価研修 …………… 6回、69名受講</li> <li>・事業承継研修 …………… 1回、73名受講</li> <li>・課題抽出研修 …………… 3回、62名受講</li> <li>・DX、IT研修 …………… 1回、36名受講</li> <li>・ソリューション営業にかかる意見交換会 …………… 111回</li> <li>・ソリューション事業室短期トレーニー …………… 7回、7名参加</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(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 |         |
|-----------|---------|
|           | 2024年3月 |
| 先 数       | 7,383先  |
| 融資残高      | 2,882億円 |

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   |
|--------|--------|--------|
|        | 2023年度 | 2023年度 |
|        | 384件   | 9件     |

| 支援内容別先数 | 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 |
|---------|--------|---------|-------------------|
|         | 2023年度 | 2023年度  | 2023年度            |
|         | 81先    | 302先    | 29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「に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            |          |
|-------------------|---------------|----------|
|                   |               | 2024年3月  |
|                   | 地域の企業         | 139,517先 |
|                   | 全お取引先         | 7,383先   |
|                   | うちメイン先        | 4,488先   |
|                   | (全お取引先に占める割合) | (60.8%)  |

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(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、〈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    |
|------------------------------------|---------------------|---------|---------|
|                                    |                     | 2024年3月 | 2024年3月 |
|                                    | メイン先(グループベース)       | 3,986先  | 1,856億円 |
|                                    | うち経営指標の改善等が見られたお取引先 | 2,606先  | 1,435億円 |
|                                    | (メイン先に占める割合)        | (65.4%) | (77.3%) |

| 経営指標が改善した先(2,606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     |
|-----------------------------------------|---------|---------|---------|--------------|--------|
|                                         | 2022年3月 | 2023年3月 | 2024年3月 |              | 2023年度 |
|                                         | 1,385億円 | 1,425億円 | 1,435億円 |              | 115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     |
|---------------------|--------|----------------------------|--------|----------|--------|
|                     | 2023年度 |                            | 2023年度 |          | 2023年度 |
|                     | 92先    |                            | 78先    |          | 39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      |
|----------------------------------|---------|---------|---------------|---------|
|                                  | 2024年3月 | 2024年3月 | 2024年3月       | 2024年3月 |
|                                  | 27先     | 33先     | 375先(368先)    | 435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

## 2023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<br>ご融資の取組み状況 |                                         | 先 数               | 融資残高               |
|------------------------|-----------------------------------------|-------------------|--------------------|
|                        |                                         | 2024年3月           | 2024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<br>(全お取引先に占める割合) | 6,257先<br>(84.7%) | 2,596億円<br>(90.1%) |

| 無担保でのご融資に<br>かかる取組み状況 |                                     | 先 数               | 融資残高             |
|-----------------------|-------------------------------------|-------------------|------------------|
|                       |                                     | 2024年3月           | 2024年3月          |
|                       | 無担保でのご融資を行っているお取引先<br>(全お取引先に占める割合) | 1,073先<br>(14.5%) | 352億円<br>(12.2%) |

|  |                                   | 先 数               |  |
|--|-----------------------------------|-------------------|--|
|  |                                   | 2024年3月           |  |
|  | 根抵当権を設定していないお取引先<br>(全お取引先に占める割合) | 6,703先<br>(90.8%) |  |

### ■ 人財育成

| お取引先の本業支援に関連<br>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 |
|----------------------------|--------|--------|--------|
|                            | 2023年度 | 2023年度 | 2023年度 |
|                            | 12回    | 345人   | 45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MS&Aシニアエキスパートの取得者数。

## 活 動 内 容

### 事業承継セミナー



明石市事業承継ネットワークと連携し、事業承継セミナーと個別相談会を同時開催しました。

### にっしん経営塾



兵庫県立大学大学院の教授を講師に招き、「にっしん経営塾」を若手・後継経営者のお客様向けに全6回、医療・介護業のお客様向けに全6回にわたって開催しました。

### 建設業向け残業時間の上限規制と助成金・DX活用セミナー



2024年4月から施行される、「建設業の残業時間の上限規制」への対応策として、セミナーと生産性向上に資するシステムツールの展示会を合わせて開催しました。

### 「にっしん名店・銘品セレクション2023」(Vol.4)の発行



お取引先小売店・飲食店様の紹介冊子「にっしん名店・銘品セレクション」をご好評につき、2023年度版を発刊しました。

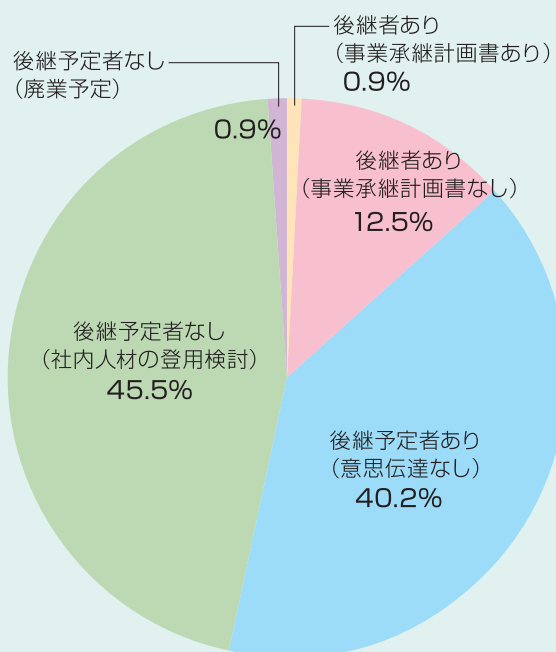
## ソリューション営業の取組み（件数実績）

| 項 目                    | 2023年度 |
|------------------------|--------|
| 「川上・川下ビジネスネットワーク事業」の活用 | 41件    |
| ビジネスマッチング成約（延べ先数）      | 156先   |
| セミナー、個別相談会参加           | 116組   |
| 各種補助金申請支援              | 25件    |
| 各種補助金採択                | 12件    |
| 事業承継計画策定支援             | 5先     |
| 経営改善計画策定支援             | 25先    |
| 外部専門家派遣の活用             | 33先    |

## 事業承継に関するアンケート結果

（アンケート実施期間：2023年11月～2024年3月、対象先：2023年度上期に実施した、代表者が65歳以上の取引先に対する、事業承継調査の結果が「後継予定者あり、意思伝達なし」「後継予定者なし、社内人材の登用検討」に該当し、当庫からの伴走的な支援が必要と考えられた取引先112社。

## ■ 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13.4%
- ・「意思伝達をしていないが後継予定者あり」まで含めると、53.6%が後継者ありと回答
- ・一方、「後継予定者なし」は46.4%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86.6%
- ・帝国データバンクの「全国企業後継者不在率動向調査（2023年）」では、全国平均の「後継者あり」と回答した割合は46.1%となっている。  
代表者が60歳代では62.3%、70歳代では70.2%、80歳代以上では76.6%で後継者ありと回答している。

## 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<br>●近畿経済産業局 ●兵庫県立大学 ●兵庫県よろず支援拠点<br>●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<br>●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<br>●株式会社日本M&Aセンター ●株式会社トランビ ●(株)タナベコンサルティング<br>●株式会社バトンズ ●株式会社SNET関西ビジネスコンサルティング |
| 経営改善・事業再生支援 | ●兵庫県中小企業活性化協議会 ●兵庫県信用保証協会<br>●株式会社エフアンドエム ●株式会社シザコンサルティング                                                        |